

11. NUOVI STRUMENTI DI POLITICA AGRICOLA

Vasco Boatto, Mauro Poinelli - Università di Padova

11.1 PREMessa

La politica agricola comunitaria (PAC) è stata concepita e sviluppata essenzialmente negli anni cinquanta e sessanta, in parallelo alla formazione del mercato unico dei prodotti agricoli. Il Trattato di Roma, firmato nel 1957, ne stabiliva i preminenti obiettivi: assicurare un tenore di vita equo alle popolazioni agricole e prezzi ragionevoli dei prodotti alimentari ai consumatori, garantire la sicurezza degli approvvigionamenti, stabilizzare i mercati e incrementare la produttività. Per il conseguimento di questi obiettivi sono stati predisposti degli strumenti intesi a stabilizzare i prezzi interni dei principali prodotti agricoli su livelli superiori a quelli mondiali, quali l'intervento pubblico sul mercato, il sostegno per le esportazioni dei surplus ed i prelievi variabili sulle importazioni. L'isolamento dal mercato mondiale e l'eccezionale crescita produttiva interna hanno causato negli anni successivi numerosi effetti negativi. Le considerevoli eccedenze produttive, le spese di bilancio continuamente crescenti in concomitanza ad un'erosione dei redditi agricoli, i disordini provati sui mercati mondiali, negli anni ottanta hanno raggiunto livelli di impopolarità tali da costringere i decisori pubblici ad applicare strumenti di gestione dell'offerta e di contenimento e stabilizzazione della spesa agricola progressivamente più severi. L'integrazione del settore agricolo negli accordi multilaterali sul commercio internazionale ha inoltre contribuito ad imprimere una decisiva accelerazione al cambiamento della PAC e all'apertura del mercato agricolo interno al mercato mondiale. In particolare, gli impegni assunti dall'UE a Marrakesh nel 1994 nei confronti degli altri membri dell'Organizzazione Mondiale sul Commercio (OMC), che rappresentano la prima tappa del percorso di liberalizzazione dell'agricoltura europea, hanno condizionato le evoluzioni della PAC dell'ultima decade. Gli effetti degli impegni UE sulla trasformazione del sistema di protezione doganale tradizionale basato sui prelievi variabili in un sistema a dazi fissi, sulla riduzione del sostegno al mercato e alle esportazioni, risultano evidenti nelle riforme adottate nel 1992 (Mac Sharry) e nel 1999 (Agenda 2000). La Revisione di Medio Termine della PAC proposta dalla Commissione nell'estate del 2002 rappresenta un ulteriore passo nella medesima direzione, interprete di un clima interno più austero e delle pressioni generate dall'imminente allargamento e dalla globalizzazione dei mercati. Il tradizionale sostegno interno dei prezzi è progressivamente sostituito da un sistema di sostegno al reddito. Gli aiuti diretti, istituiti per compensare le perdite di reddito conseguenti alle diminuzioni dei

prezzi istituzionali, sono progressivamente trasformati in aiuti diretti al reddito aziendale disaccoppiati dalla produzione. Il ricorso all'intervento pubblico per sostenere i mercati, diviene sempre più straordinario, ed il prezzo di intervento sostituito da strumenti meno intrusivi nei meccanismi di mercato, quali lo stoccaggio privato e le reti di sicurezza. Le restituzioni all'esportazioni, terzo pilastro su cui si regge la tradizionale struttura della PAC, già vincolate dall'accordo di Marrakesh, sono divenute il principale bersaglio dei nostri partner commerciali nel nuovo negoziato OMC in corso.

Durante il primo cammino di liberalizzazione dell'agricoltura comunitaria, il processo di mutazione della società europea fa nel frattempo emergere nuove istanze che contribuiranno in modo rimarcabile all'evoluzione della PAC. Le maggiori preoccupazioni sociali inerenti ai cambiamenti climatici, al degrado delle risorse naturali e, più di recente, alla qualità e alla sicurezza alimentare, non possono essere ignorate a lungo dall'agricoltura. La PAC è così chiamata a rispondere, oltre che ai suoi obiettivi originari, anche alle nuove aspettative della società europea in profondo mutamento. Il successo di questa risposta dipenderà gran parte dalla capacità degli strumenti messi in atto di conseguire efficacemente gli specifici obiettivi in un sistema di mercato più aperto. Per l'UE, che dai suoi albori ha da sempre evitato troppe interferenze col mercato agricolo mondiale, si tratta di un capitolo della sua storia che si accinge a scrivere. Da poco tempo a livello europeo è stata avviata una riflessione sui nuovi strumenti di politica agricola, mentre nel frattempo a livello locale alcune sperimentazioni stanno cercando di dare una risposta alle incalzanti esigenze delle imprese agricole più dinamiche.

11.2 STRUMENTI DI GESTIONE DEL RISCHIO

Il settore agricolo si differenzia dagli altri settori economici per una più elevata esposizione al rischio di eventi imprevedibili, quali quelli meteorologici o parassitari. Negli ultimi anni, la riduzione della protezione doganale e la riduzione del sostegno al mercato hanno accresciuto il livello di rischiosità commerciale, finanziaria e logistica del settore. Peraltro, in agricoltura si profilano anche ulteriori forme di rischio connesse alla diffusione di nuove pratiche colturali, come il biologico, all'introduzione di nuove piante ed organismi, quali gli OGM, all'adozione massiccia di nuovi assetti normativi, quali quelli che stabiliscono più severi standard minimi di sicurezza alimentare, di qualità ambientale e di benessere animale.

Numerosi analisti, per i prossimi anni, prevedono per le imprese agricole un decisivo aumento del livello di rischio. In particolare, è previsto un aumento della volatilità dei prezzi delle materie prime agricole, conseguente alla liberalizzazione degli scambi interni e mondiali, un aumento dei danni

arrecati da agenti patogeni e da eventi meteorologici, probabili conseguenze dei cambiamenti climatici in atto.

La capacità di gestione dei fattori di rischio finalizzata a limitarne l'impatto sui risultati economici dell'impresa, diviene sempre più una qualità preziosa dell'imprenditore, che influisce sulle prestazioni dell'impresa. Il compito dei poteri pubblici in questo ambito è di fornire all'imprenditore gli strumenti adeguati che lo aiutino ad individuare, valutare e gestire al meglio gli eventi imprevisti. Il settore agricolo europeo non gode di una grande cultura nel campo della gestione del rischio, diversamente dal Nord America, dove invece si trovano esperienze quasi secolari di strumenti di gestione delle fluttuazioni dei prezzi e dei danni da agenti atmosferici. E' invece più recente l'interesse per strumenti più complessi che mirano a stabilizzare i risultati produttivi od economici dell'azienda.

11.2.1 Alcuni concetti di gestione del rischio in agricoltura

Il "rischio" può essere definito come la possibilità di subire un danno, o una perdita, come eventualità generica o per il fatto di esporsi a un pericolo; il rischio è un'incertezza che influisce sul livello di benessere di un individuo. Per un'impresa, il rischio è un'incertezza che implica la probabilità di un evento che influisce negativamente sul reddito, direttamente od indirettamente attraverso perdite in risorse materiali, immateriali o di personale. L'avversione al rischio della maggioranza degli individui, induce la disponibilità a rinunciare ad una parte del reddito atteso in cambio di una certa riduzione del livello di rischio. Tanto più l'avversione al rischio è elevata, tanto maggiore sarà la disponibilità a pagare per ridurre il proprio rischio.

Il rischio, connesso alla mancanza di una precisa conoscenza di cosa accade in futuro, è d'altra parte una componente essenziale per il funzionamento e lo sviluppo del sistema economico. A differenza degli altri settori economici, nel settore agricolo si riscontrano numerose situazioni in cui la deviazione dai risultati "normali" o attesi ha in genere effetti avversi sul reddito delle imprese. La deviazione dai valori standard, sia in eccesso sia in difetto, della maggioranza dei rischi tecnici associati con le decisioni imprenditoriali portano al peggioramento delle prestazioni aziendali. Ovvio è l'esempio delle rese, che dipendono da una serie di variabili indipendenti, quali la disponibilità di acqua, l'andamento della temperatura in ogni stadio vegetativo, ecc. Variazioni significative di queste variabili rispetto ai valori "normali" hanno un effetto negativo sulle rese.

In genere, l'impresa cerca di raggiungere un certo livello di rischio complessivo attraverso la combinazione di attività con livelli diversi di incertezza e redditi attesi. La gestione del rischio implica inoltre la valutazione da parte dell'imprenditore di altri fattori, quali il rapporto fra cambiamento di livello di rischio, libertà imprenditoriale, redditi attesi. La strategia di gestione del

rischio, quindi, non mira necessariamente ad evitare i rischi, ma a trovare la migliore combinazione di rischi e redditi in rapporto alla capacità dell'impresa e di fronte ad una certa gamma di possibilità produttive. Alcune strategie di gestione del rischio mirano a ridurre l'incertezza all'interno delle operazioni aziendali, altre invece trasferiscono una parte del rischio all'esterno, verso altri operatori disponibili ad accettare una parte del rischio, altre ancora agiscono sulla capacità dell'impresa ad affrontare il rischio.

La strategia di gestione del rischio è essenzialmente composta di quattro fasi:

- identificazione dei potenziali eventi rischiosi;
- stima della probabilità del verificarsi di certi eventi e delle relative conseguenze;
- scelta della preferita combinazione rischio/redditi attesi;
- valutazione della necessità di rafforzare la capacità dell'impresa ad attuare strategie di pianificazione del rischio (in particolare se eventi difficili ne hanno causato l'indebolimento).¹

Ogni impresa agricola ha uno specifico comportamento e capacità ad affrontare situazioni di rischio, nonché una propria preferenza fra rischio e redditi attesi, che dipendono dalla situazione particolare in cui si trova l'impresa e dalla percezione soggettiva del rischio da parte dell'imprenditore. A questo ultimo proposito, in letteratura si concorda che in generale gli imprenditori più benestanti, qualificati e giovani hanno un grado di avversione al rischio inferiore alla media². Sono quindi più disposti ad assumere un portafoglio di attività relativamente più rischioso, in cambio di un più elevato ritorno economico atteso.

Tab. 11.1 - Strategie di controllo dei rischi

GESTIONE DEL RISCHIO		
Controllo del rischio	Finanziamento del rischio	
	Cessione terzi	Auto-finanziamento
Eliminare	Assicurazione	Liquidità
Ridurre	Prodotti finanziari	Profitti
Dividere		Risparmi
Tenere		

L'esposizione delle imprese al rischio varia considerevolmente in funzione delle specifiche condizioni operative, ambientali e pedo-climatiche, della posizione geografica, dei fattori di produzione coinvolti nel processo produttivo, nonché della situazione finanziaria e dalle competenze gestionali dell'imprenditore.

1) Hardaker, Huirne *et al.*, *Coping with risk in agricultural*. New York: CAB International, 1997.

2) AA.VV., *Risk management in agriculture*. MAFF, 2001.

11.2.2 Rischi più frequenti in agricoltura

L'attività agricola è caratterizzata da rischi comuni a tutte le attività economiche, quali quelli relativi alle fluttuazioni dei prezzi o al mutamento delle normative, e da altri rischi inerenti alla specificità dell'agricoltura, quali quelli ascrivibili agli agenti meteorologici, patogeni, ecc. Questi rischi si traducono in un costo di produzione addizionale che influisce nelle scelte dell'imprenditore. I più importanti tipi di rischio in agricoltura sono discussi di seguito.

Rischi per la produzione. Sono riconducibili agli eventi che deprimono le rese o la qualità dei prodotti agricoli, come un andamento meteorologico anormale, la diffusione di parassiti o malattie. La tecnologia può contribuire a mitigare alcuni di questi rischi. Reti antigrandine, coperture artificiali, sistemi particolari di irrigazione, sono comuni tecniche adottate per ridurre od eliminare gli effetti sulla produzione agricola di eventi quali la siccità, il gelo e la grandine. Altre, come antiparassitari o nuove varietà vegetali, sono soggette a rapida obsolescenza a all'insorgenza di altri tipi di rischio. Per esempio, l'uso di pesticidi può rapidamente indurre resistenza nelle popolazioni degli agenti combattuti rendendo inefficace il prodotto, oppure causare una vulnerabilità collaterale delle colture verso altri parassiti. Altre tecnologie ancora sono di recente disponibili per aiutare l'imprenditore a valutare e gestire il rischio, quali ad esempio il Sistema Informativo Geografico (GIS).

Negli ultimi anni si assiste ad una più intensa incidenza dei fenomeni atmosferici, sia in termini di entità sia di frequenza. Da stime effettuate in Europa, si osservano perdite causate da fenomeni temporaleschi di 1 miliardo di euro con una frequenza media annuale; perdite di intensità doppia si verificano ogni 3-5 anni, perdite molto intense di 5 miliardi di euro ogni 10 anni³.

Rischi commerciali. Sono riconducibili ai ribassi dei prezzi del prodotto o ai rincari dei fattori di produzione che intervengono nel corso del processo produttivo. I rischi relativi alle variazioni dei prezzi rivestono una particolare importanza per il settore agricolo, caratterizzato da cicli produttivi lunghi, che richiedono ingenti e continui anticipi di capitale in mangimi e attrezzature prima di riscuotere i primi frutti.

I prezzi dei prodotti agricoli, inoltre, sono molto sensibili alle variazioni della relativa domanda e offerta, in conseguenza della loro rigidità. Gli eventi che alterano la domanda e/o l'offerta di un prodotto agricolo, influiscono indirettamente sui prezzi di mercato. Le variazioni del prodotto lordo aziendale sono in questo caso l'esito combinato delle variazioni dell'offerta e del prezzo. Per stabilizzare il reddito aziendale, è quindi importante valutare il grado e il verso della correlazione fra la variazione delle rese e dei prezzi.

3) Elaborazioni della Commissione europea, non pubblicate.

Rischi istituzionali. Sono ascrivibili ai cambiamenti di regole e politiche che influiscono sugli esiti dei piani di investimento e processi di produzione in corso, alterandone la redditività. Ad esempio, l'introduzione di norme più rigide in materia di benessere animale, ambiente, o salute pubblica, può comportare dei costi di produzione addizionali, non previsti all'avviamento dell'investimento. La messa al bando di certi medicinali o promotori di crescita causa la riduzione delle prestazioni e quindi del reddito ottenuto dall'allevamento.

Inoltre, alcune norme possono indurre l'insorgenza di altre categorie di rischi. È il caso della direttiva che istituisce la responsabilità per danno ambientale, oppure delle norme sulla sicurezza alimentare.

Rischi ambientali. Sono riconducibili ai danni alle produzioni causati da sostanze inquinanti presenti nelle acque, nel suolo, nell'aria o nei mangimi.

La direttiva sulla responsabilità per danno ambientale, in corso di approvazione a livello comunitario, potrà inoltre far sorgere il rischio per l'imprenditore di essere perseguito legalmente per presunti danni causati alle risorse naturali.

Rischi alimentari. L'imprenditore agricolo è esposto ad un doppio rischio. Da una parte, egli rischia di essere danneggiato da suoi fornitori per partite di mangimi o altri mezzi di produzione contenenti sostanze vietate. Dall'altra incombe il rischio di essere perseguito legalmente per avere fornito prodotti agricoli non conformi.

Rischi finanziari. La loro gravità è connessa al modo con cui l'impresa raccoglie e finanzia il suo capitale. Per esempio, se gran parte del capitale è a prestito, l'impresa sarà soggetta ai cambiamenti dei tassi di interesse, e alle difficoltà di accedere al credito nei periodi di scarsa liquidità. Se invece la maggioranza del capitale è finanziata con capitale proprio, l'impresa si trova esposta al rischio di perdite in capitale o in valore netto.

Rischi inerenti al personale. I più comuni sono quelli che influiscono sulla salute del personale o dell'imprenditore, di natura contrattuale o connessi ai cambiamenti di capacità o esperienza del personale, oppure agli obiettivi degli individui che lavorano nell'impresa, e che possono influire significativamente sulle prestazioni economiche di lungo termine.

11.3 STRATEGIE DI GESTIONE DEL RISCHIO IN AGRICOLTURA

Per gestire il rischio, le imprese agricole dispongono di diversi strumenti e metodi, che si possono suddividere in: 1) strategie interne all'impresa, riguardanti la gestione dell'impresa, e 2) strategie esterne che mirano a trasferire parte del rischio su terzi, disposti ad assumersi un rischio addizionale in cambio di un premio. Appartengono a questa ultima categoria le assicura-

zioni, i contratti a termine e i fondi mutualistici. Sul mercato si trovano ormai vari tipi di prodotti assicurativi che coprono i danni alle produzioni causati da certi agenti atmosferici, così come i contratti a termine che coprono il rischio di fluttuazione dei prezzi. Purtroppo nell'Unione europea si trovano poche esperienze di questo tipo, e soprattutto a livello locale, per le ragioni che descriveremo di seguito.

Appartengono invece alla prima categoria le seguenti strategie di gestione del rischio.

11.3.1 Strategie interne

Diversificazione. Implica la partecipazione a più attività con grado e fattori di rischio diversi. Per esempio, un'impresa può diversificare il suo portafoglio di attività, producendo una gamma di prodotti agricoli diversi, oppure associando fonti di reddito di natura extra-agricola. La diversificazione aziendale, di norma, non è guidata solo dalla gestione del rischio ma anche dall'allocazione delle risorse aziendali. La diversificazione comporta spesso una diminuzione delle economie di scala con conseguente aumento dei costi di produzione; spesso inoltre richiede esperienza e disponibilità di macchinari più consistenti. Esiste dunque un rapporto di scambio fra intensità di specializzazione e di riduzione del rischio. Più spinta è la specializzazione produttiva, più i costi di produzione saranno ridotti e maggiore il rischio potenziale.

L'evoluzione del settore agricolo europeo degli ultimi 25 anni mostra una forte tendenza della imprese agricole verso la specializzazione produttiva: nell'UE a 9 paesi membri, la quota parte delle imprese non specializzate si è ridotta dal 32% al 17%. E' invece aumentata la diversificazione orizzontale delle fonti di reddito. A prescindere dalla ragione principale che alimenta questo processo, i relativi effetti sul grado di esposizione al rischio e di percezione possono essere considerevoli. Nonostante i benefici che derivano dalla diversificazione aziendale, le opportunità sono spesso limitate dalle risorse disponibili, dalle condizioni locali e di mercato.

Gestione dei rischi finanziari. L'impresa agricola tende a bilanciare il rischio finanziario, derivante dalle scelte sulle fonti del capitale, con gli altri tipi di rischio aziendale. La presenza di politiche di stabilizzazione delle rese o del prezzo, per esempio, consente all'imprenditore di ricorrere maggiormente a capitali di terzi⁴. Viceversa, di fronte ad un'esposizione al rischio più elevata, l'azienda è costretta a gestire in modo più cauto la sua liquidità, per far fronte agli eventi imprevisti.

Senza dilungarci, di seguito si elencano le più importanti strategie di gestio-

4) Collins, Robert A., *Expected Utility, Debt-Equity Structure, and Risk Balancing*. Am. J. Agr. Ec., 67. 1985.

ne del rischio finanziario a disposizione dell'impresa agricola: diversificazione corretta dell'attivo in funzione del grado di liquidità, flessibilità nei ritmi di investimento e pagamenti, mantenimento dei crediti liquidi sotto forma di una riserva della capacità di credito, leasing di mezzi di produzione e contratti a tempo per i lavoratori. I dispositivi attivati dai poteri pubblici per facilitare il credito, contribuiscono a ridurre i rischi finanziari delle imprese agricole.

Integrazione verticale. La segmentazione dei mercati e la differenziazione produttiva richiedono una maggiore integrazione delle diverse fasi produttive in modo da assicurare il controllo della qualità lungo tutta la filiera. L'integrazione verticale di più operazioni può ridurre significativamente il livello rischio, allorché esiste una correlazione negativa fra le operazioni e allorché le imprese possono beneficiare dalla combinazione di un migliore accesso alle informazioni, dall'incorporazione dei costi di transazione e dalle efficienze negli scambi di mercato. I maggiori benefici si riscontrano per i comparti avicolo, carne suina e ortaggi da industria. La cooperazione fra le imprese agricole per effettuare in comune alcune funzioni produttive, può pure essere ritenuta una forma di integrazione verticale, che si concreta per esempio nelle cooperative di allevamento da latte con trasformazione del latte e vendita dei derivati.

Una forma di integrazione verticale sono i contratti di produzione, dove l'acquirente ha un considerevole controllo del processo, della qualità e quantità di tutta la produzione.

Contratti commerciali. Prevedono un accordo fra produttore ed acquirente sui termini di pagamento prima del raccolto, sebbene fino al momento della vendita la produzione rimane totalmente di proprietà del produttore che la gestisce di sua volontà. Il contratto normalmente precisa la quantità e la qualità della merce da consegnare, mentre il prezzo può essere stabilito in diversi modi, direttamente o collegato ad una quotazione di riferimento oppure composto di un prezzo minimo più un elemento indicizzato. Fatta eccezione dei contratti con un prezzo precisato, una parte della variabilità del prezzo rimane a carico del produttore fino al momento stabilito della vendita. Questi contratti, inoltre, possono comportare altri rischi connessi al volume di produzione. Per esempio, se in seguito a condizioni climatiche avverse la quantità stabilita dal contratto non è prodotta a sufficienza, l'impresa deve acquisire la differenza sul mercato, ad un probabile prezzo più elevato di quello stabilito nel contratto. Questi tipi di contratto sono utilizzati spesso per colture speciali, quali frutta o ortaggi utilizzati dall'industria.

11.3.2. Strategie esterne

Futures. Utilizzati per la prima volta in Giappone nel 1730 per il commercio del riso, i futures hanno avuto il loro massimo sviluppo negli Stati Uniti a partire dalla seconda metà dell'ottocento. Il più famoso luogo di scam-

bio di futures è la borsa dei cereali e dei semi di soia di Chicago⁵, i cui prezzi sono oramai utilizzati come riferimento in tutto il mondo. In Europa, sebbene con volumi più ridotti, sono noti i futures della borsa di Parigi, soprattutto per semi di soia, mais e grano, della borsa di Londra, per lo zucchero, cereali e altre materie prime tropicali, di Amsterdam e Hannover, per patate, suini, grano e colza. Negli ultimi anni, le borse europee hanno sviluppato un discreto numero di futures per le più diverse materie prime agricole. Per esempio, di recente in Francia è stato lanciato il future per il vino e per semi di soia e derivati, mentre in Spagna per gli agrumi (Valencia)⁶.

Tab. 11.2 - Dati sulla borsa dei futures di Parigi - contrattazioni 2001

Materie prime agricole	Volumi annui	Var. 2001/2000
Colza	135.655	17,1%
Grano n.2	57.159	73,0%
Mais	57.664	108,3%
Panelli colza	0	-
Vino	68	-
Opzioni su colza	7.554	42,2%

I futures sono utili agli operatori del settore innanzitutto come strumento di previsione dei prezzi delle materie prime. Il prezzo indicato dai futures per un determinato periodo futuro, infatti, incorpora già tutte le informazioni di mercato e di altri fattori che possono condizionarne il prezzo, disponibili in quel dato momento. Le borse di scambio dei futures contribuiscono quindi in modo rilevante a ridurre l'asimmetria nella distribuzione dell'informazione, che caratterizza spesso il mercato delle materie prime agricole. I futures migliorano la trasparenza e l'efficienza del mercato a vantaggio soprattutto dei produttori agricoli.

Un secondo vantaggio dei futures risiede nella loro principale funzione di stabilire il prezzo cui in futuro una certa merce sarà scambiata. L'acquirente o il venditore che concorda lungamente in anticipo il prezzo di scambio di un prodotto, è così al riparo da qualsiasi fluttuazione del prezzo che può intervenire dal momento della stipulazione fino alla maturazione del contratto.

In sostanza, il futures è un contratto che impegna il sottoscrittore a consegnare/acquistare, in un dato giorno futuro, una certa quantità di prodotto

5) Altri importanti mercati dei futures, oltre al Chicago Board of Trade, negli Usa sono: Kansas City Board of Trade, Minneapolis Grain Exchange, New York coffee, sugar, Cocoa Exchange. Le principali materie prime agricole scambiate sono: grano, mais, semi di soia, cotone, zucchero, bovini e suini vivi, mangimi e altri prodotti animali, succo d'arancia congelato; più di recente riso, carne, prodotti lattiero-caseari.

6) Dovrebbe essere lanciato a breve il primo futures sull'olio di oliva.

di qualità stabilita. Il contratto, fatto in forma standard da una Borsa di scambio, è vincolante per l'operatore che lo sottoscrive. Il contratto può essere a sua volta rivenduto e riacquistato in qualsiasi momento e più volte fino alla sua scadenza, ai prezzi di volta in volta stabiliti dalle interazioni continue fra la domanda e l'offerta. A maturazione, gli operatori possono pretendere la consegna diretta della merce, come stabilito nel contratto futures oppure, come la maggioranza preferisce, può liquidare il titolo in borsa e usare il ricavato per comprare la merce che più gli aggrada sul mercato reale.

Il vantaggio per l'operatore economico è essenzialmente quello di fissare un prezzo nel futuro, che gli consente maggiore tranquillità nel pianificare la sua attività. Per esempio, un allevatore di suini da ingrasso può decidere di fissare il prezzo degli animali pronti per la macellazione al momento di acquisto dei suinetti da ingrassare, in modo da assicurarsi un ritorno minimo dell'investimento. Oppure, viceversa, per un mangimificio può essere conveniente stabilire in anticipo il prezzo di approvvigionamento del grano.

Con questi strumenti, l'operatore economico scarica all'esterno dell'azienda la differenza di prezzo effettivamente realizzabile sul mercato nel giorno futuro di scadenza del futures e il prezzo fissato nel contratto, con un meccanismo puramente virtuale che non interferisce nei rapporti fra fornitori e acquirenti. Infatti, come succede spesso nella realtà, il mangimificio di cui sopra, alla data di scadenza del futures non pretende la consegna del grano, ma vende il titolo nel mercato e utilizza il ricavato per comprare quella quantità di grano dal suo venditore abituale.

Nello scambio dei futures ci sono dunque due principali categorie di partecipanti: gli operatori, che lavorano con una specifica materia prima, e gli speculatori finanziari, che cercano di guadagnare commerciando i futures. In genere, i primi intendono liberarsi dalla volatilità dei prezzi, mentre i secondi cercano di fare profitto proprio con la variazione dei prezzi durante la validità del titolo. Per gli speculatori, i futures sono prodotti finanziari molto attraenti in quanto godono di una elevata volatilità, superiore ai normali investimenti azionari, e dispongono di un elevato effetto leva che consente loro di muovere l'intero valore del titolo con un impegno minimo di liquidità (deposito obbligatorio).

Un altro vantaggio dei futures è la certezza dell'adempimento del contratto. L'adempimento viene garantito dalla borsa, obbligando ciascun operatore partecipante a depositare una cauzione, in genere del 3-5%⁷ del valore del contratto, restituita fino a soddisfazione piena dei termini contenuti nel contratto.

In teoria, alla maturità del contratto, il prezzo di mercato della merce converge col prezzo dei futures. Questo si verifica per il semplice fatto che il pos-

7) Nei mercati più volatili la percentuale è più elevata. E' richiesto inoltre un aumento della cauzione nel caso in cui la posizione dell'operatore che detiene i futures diviene molto sfavorevole.

sessore dei futures può scegliere indifferentemente per la liquidazione in borsa oppure per la consegna della merce al luogo prestabilito. Nei mercati efficienti di norma vi è convergenza pressoché perfetta. Diversamente, c'è un rischio, sebbene sempre piccolo, di un certo divario fra i due valori la cui intensità è in funzione della distanza fra il mercato effettivo e il luogo di consegna, della differenza di tempo fra la maturità ed il giorno effettivo di consegna e, più importante, della differenza nella qualità del prodotto. Questo ultimo fattore può divenire serio solo in annate in cui si verificano andamenti meteorologici anomali che peggiorano la qualità del prodotto e che rendono difficile reperire un prodotto di qualità elevata, causando enormi differenze nei prezzi.

Per funzionare correttamente e con efficienza, i mercati dei futures hanno bisogno di volumi di scambio sostenuti. Se gli scambi sono troppo ridotti, i prezzi possono essere troppo condizionati da singole grandi transazioni e gli operatori potrebbero avere difficoltà a trovare la quantità desiderata, essendo i futures emessi in tranche di quantità standard di prodotto.

Infine, vale la pena sottolineare la differenza fra i futures e i contratti a termine. Entrambi sono contratti che stabiliscono un prezzo futuro di scambio di una data merce. Tuttavia, mentre un contratto a termine è stipulato e negoziato direttamente fra due parti, i futures hanno un solo partner. Alla maggiore flessibilità dei termini e possibilità di negoziato del primo, si contrappone la maggiore sicurezza di adempimento e i minori costi di transazione del secondo. Nel caso dei contratti si può verificare che, per andamenti inattesi dei prezzi, la controparte più sfavorita non rispetta più il contratto a termine. L'esecuzione delle penalità è difficile e comporta un costo. Infine, i futures, per le caratteristiche descritte, possono essere utilizzabili come delle garanzie bancarie per eventuali prestiti.

Le condizioni affinché una materia agricola possa essere scambiata nel mercato dei futures sono essenzialmente le seguenti:

- sufficiente omogeneità, seppure all'interno di diverse categorie;
- discreta durata della merce dopo la raccolta, in grado da consentire la consegna alla scadenza del futures;
- sufficiente variabilità dei prezzi, per generare un adeguato potenziale di guadagno per gli investitori (ragion per cui l'esistenza di meccanismi istituzionali di stabilizzazione dei prezzi disincentiva fortemente la diffusione di questi strumenti);
- sufficienti volumi di scambio durante tutto l'anno.

Il fatto che i futures siano ritagliati su quantità standard minime, li rende direttamente accessibili solo ad operatori di medie o grandi dimensioni. Tuttavia, i benefici si trasmettono indirettamente anche agli altri operatori, a quali rimane la facoltà di stipulare contratti a termine basati sul prezzo indicato dai futures. Per esempio, piccoli produttori di soia possono contrattare un prezzo indicizzato ai valori dei futures con il loro acquirente, il quale può

scaricare il rischio a sua volta, ricorrendo direttamente alla borsa dei futures.

L'effetto stabilizzante dei futures sul reddito dipende dalla variabilità delle rese produttive e dalla correlazione fra l'andamento delle rese e dei prezzi. Supponiamo che un'annata sfavorevole riduca significativamente la produzione di un'intera regione e che il prezzo, di conseguenza, aumenti. In questo caso, il movimento in senso inverso di prezzo e resa tende a stabilizzare il reddito; se il produttore avesse fatto ricorso ai futures, per esempio nel periodo della semina, la perdita di reddito potrebbe essere risultata più elevata, in funzione della reazione del prezzo alla diminuzione della produzione. Per ridurre questi inconvenienti, nel 1995, a Chicago sono stati introdotti dei futures per il mais legati alle rese. Un produttore può massimizzare la stabilizzazione del proprio reddito futuro ricorrendo simultaneamente ad entrambe i futures del prezzo e della resa. Nonostante questi vantaggi e la loro discreta diffusione sul territorio americano, questi prodotti non hanno riscosso grande interesse da parte dei produttori agricoli che, probabilmente, preferiscono proteggersi dalle fluttuazioni delle rese con altri strumenti, come le assicurazioni.

Il caso originale del *Winefex Bordeaux*

Nel 2001 la Borsa di Parigi ha lanciato un futures, unico al mondo, per il vino rosso Bordeaux di prima qualità. I contratti per lo scambio di questi futures sono basati su una quantità minima di cinque identiche casse di 12 bottiglie da 75 cl l'una. Il vino rosso è consegnato in novembre due anni dopo la raccolta, ad un prezzo che è normalmente annunciato nel secondo trimestre dell'anno successivo la vendemmia. I contratti saranno aperti in luglio dell'anno della vendemmia e chiusi 28,5 mesi dopo in novembre, quando i vini saranno consegnati.

La lista di base dei vini trattati è composta dai vini rossi Bordeaux appartenenti alla classificazione Graves e Saint Emilion con una serie storica di prezzi completa di almeno due anni. In tutto sono 140 tipi di vino, suddivisi a loro volta in tre gruppi. Per l'anno di maturità 2002, il primo gruppo comprende i vini rossi fini con prezzi oltre 30 euro. Il secondo gruppo comprende i vini con prezzi fra 15 e 30 euro. Il terzo gruppo con prezzi fra 7,5 e 15 euro.

Alla data di consegna, il venditore può liquidare la sua posizione in contanti pagando al compratore l'equivalente del prezzo di chiusura più un premio del 5%, oppure consegnare la merce con la corrispondente etichetta del primo gruppo sottoscritta nel contratto. Il venditore può anche consegnare un'etichetta del secondo o terzo gruppo, ma in tali casi riceverà solo il 50% o il 25% rispettivamente del prezzo di chiusura del contratto. Il winefex futures è aperto agli investitori ed operatori di tutto il mondo.

Opzioni. Si tratta di un diritto, ma non di un obbligo, di acquistare o vendere un futures ad un dato prezzo prima di una certa data. Il valore dell'opzione riflette il guadagno atteso ottenuto dall'esercizio del diritto prima della

sua scadenza. Se il prezzo del futures cambia a favore dell'opzione, il guadagno può essere realizzato vendendo l'opzione ad un prezzo superiore a quello pagato per il suo acquisto, oppure esercitando l'opzione. Se invece la situazione è sfavorevole, l'opzione può essere lasciata scadere. L'opzione quindi è un contratto di protezione contro movimenti sfavorevoli dei prezzi e, in sintesi, funziona come una polizza assicurativa a fronte della quale il sottoscrittore paga un premio. Il mercato delle opzioni è strettamente in sintonia con il mercato dei corrispondenti futures. Una pratica assai diffusa fra i produttori agricoli americani per meglio proteggere la loro produzione futura, consiste nel ricorrere ad una appropriata combinazione di futures e opzioni⁸.

Assicurazioni. Lo strumento assicurativo è spesso utilizzato dagli agricoltori per ridurre il rischio di variabilità delle rese e, di conseguenza, del reddito. L'assicurazione in genere implica uno scambio fra un modesto importo, il premio, e la protezione da un'incerta potenziale perdita. L'indennità riconosciuta all'individuo assicurato per il danno subito, può prevedere una franchigia ed un limite massimo detto garanzia. Il concetto su cui si basa l'assicurazione commerciale è che un intero portafoglio di polizze sia meno rischioso della media dei rischi individuali. Se i rischi sono poco correlati fra loro, la probabilità che un grosso gruppo di assicurati chieda un'indennità nello stesso tempo, è molto bassa. La prima condizione che rende un rischio assicurabile è, quindi, che la sua indipendenza fra gli individui assicurati. Diversamente, il danno verificatosi farà scaturire troppe richieste di indennizzo contemporaneamente, mettendo in serio pericolo la solvibilità dell'assicurazione. Una malattia contagiosa del bestiame o delle colture è un concreto esempio, così come il prezzo e gli eventi meteorologici anomali come la siccità, le inondazioni, il gelo, ecc..., che possono interessare intere aree geografiche⁹. Una seconda condizione per l'assicurabilità è inerente alla distribuzione asimmetrica dell'informazione fra i due contraenti¹⁰. L'esistenza concomitante dei due fattori, sistematicità e informazione asimmetrica, causa il così detto "fallimento del

8) Di solito la produzione minima attesa è coperta sul mercato dei futures, mentre il resto della produzione attesa è assicurato contro movimenti negativi dei prezzi utilizzando un'opzione.

9) Teoricamente, trattandosi di rischi sistemici che interessano aree geografiche specifiche, potrebbero essere trattati da assicurazioni con clienti diffusi su vasta scala. Tuttavia, la copertura di rischi su scala di queste dimensioni rimane difficile per degli assicuratori privati, ed il premio sarebbe tanto elevato da scoraggiare i produttori ad acquistare le polizze.

10) Si ha un'informazione asimmetrica quando l'individuo che compra la polizza ha più informazioni sul rischio di danno rispetto all'assicuratore ed è nella migliore posizione di determinare la congruità dell'importo del premio. Essa presenta due aspetti: il "rischio morale", quando un individuo assicurato compie atti che accrescono la sua indennità attesa dopo la stipulazione del contratto assicurativo; la "selezione avversa", secondo cui gli individui più a rischio acquistano più polizze senza che l'assicurazione ne sia a conoscenza.

mercato”, e richiede necessariamente l'intervento dello Stato. Diversamente dalle polizze multi-rischio, molti singoli rischi sono assicurati anche solo dai privati (la classica assicurazione grandine, oppure la morte di animali, ecc...).

In agricoltura esistono diversi tipi di assicurazione, che si possono raggruppare nelle seguenti, secondo la natura del rischio:

- *assicurazione delle rese*. Mira a coprire i danni arrecati da tipici eventi meteorologici o parassitari. L'indennità è versata al produttore se la resa della coltura scende al di sotto di una determinata soglia. Questa soglia può essere calcolata su base individuale, secondo l'andamento storico delle rese del produttore, oppure calcolata su basi regionali, in funzione della media delle rese della regione dove opera il produttore in un periodo determinato. Il metodo della resa regionale è meno affetto dai problemi di informazione asimmetrica, ma è meno attraente per i produttori soprattutto nelle zone in cui la distribuzione dei valori delle rese individuali è molto ampia e la correlazione fra le rese è debole. L'assicurazione delle rese individuali è più efficace nel ridurre la variabilità del reddito dei produttori, ma necessita sistemi di controllo e di corresponsabilità più sofisticati;
- *assicurazione del fatturato*. Si tratta della combinazione simultanea di assicurazioni di prezzo e resa. Come visto sopra, le fluttuazioni delle due variabili possono compensarsi fra loro, riducendo l'entità media delle perdite in termini di fatturato. Esistono polizze specifiche per ogni coltura oppure per un insieme di colture. Questi prodotti hanno il vantaggio di stabilizzare il ricavo aziendale futuro con un costo meno elevato delle singole polizze contro i rischi di variabilità dei prezzi e delle rese;
- *assicurazione del reddito*. Questo tipo di assicurazione mira a stabilizzare il reddito netto o il reddito agricolo familiare. Oltre al fatturato, questo prodotto copre le perdite in altre entrate e i rincari dei mezzi di produzione (per esempio: ricavo, aiuti pubblici, costi colturali, imposte, costo del lavoro, ammortamento, interessi e noleggi o affitti);
- *assicurazioni contro le catastrofi naturali e le epidemie*. Questi rischi hanno un'elevata correlazione fra gli imprenditori di una medesima regione e implicano perdite di intensità considerevole. Queste sono le ragioni per cui il settore privato è poco presente in questo ambito, di solito coperto e/o sostenuto dalle istituzioni pubbliche;
- *fondi mutualistici*. Si tratta di un caso particolare di assicurazione basato su un fondo comune alimentato dai contributi dei partecipanti al sistema. Le risorse finanziarie del fondo sono utilizzate per compensare le perdite subite dagli individui associati. In periodi sfavorevoli, il Fondo può richiedere dei versamenti supplementari per assolvere tutte le richieste di indennità¹¹.

11) I più efficienti sono quelli operanti su base regionale, che riducono il rischio morale, ma in cooperazione con fondi di altre regioni in modo da distribuire i rischi su basi più estese

Un esempio di Fondo di questo tipo si trova in Olanda dove riesce a coprire anche i rischi di malattie contagiose del bestiame e delle colture.

11.3.2.1 Esempi più significativi di assicurazioni agricole

Lo strumento assicurativo in agricoltura ha trovato terreno fertile negli Stati Uniti dove, nell'ultimo decennio, offre una moltitudine di prodotti. Nel 2001, si stima che il 90% del valore della produzione vegetale americana poteva disporre di polizze assicurative. Anche Canada, Nuova Zelanda e Giappone hanno sviluppato particolari modelli di assicurazione agricola. Nell'Unione europea, ciascun Stato ha un proprio modello assicurativo. L'intervento dello Stato è cospicuo in Spagna, Portogallo e particolarmente in Grecia, mentre è nullo nel Regno Unito e Germania. In Francia e Austria, lo Stato fornisce un certo sostegno in funzione dei premi assicurativi pagati dagli imprenditori agricoli per certi rischi. Il sistema spagnolo, operante in forma mista pubblico-privato, è quello che in Europa offre la più vasta gamma di servizi.

Per questo motivo verrà trattato più estesamente. Di recente, nell'Unione europea si sta guardando alle assicurazioni come strumento di stabilizzazione del reddito agricolo. La maggior parte dei sistemi assicurativi nazionali ha di recente concepito nuove formule contrattuali e personalizzato i servizi esistenti per cercare di estendere la loro base clienti. In Austria, per esempio, negli ultimi cinque anni la superficie agricola assicurata è passata dal 7% al 46%. Il 50% della SAU seminata è coperta da una polizza multi-rischio e il 75% da una polizza contro la grandine. Quest'anno è stata lanciata una nuova formula assicurativa multi-rischio per gli allevamenti, che copre i danni al bestiame o ai foraggi, mentre è allo studio una polizza contro i danni da siccità. In Spagna si sta progettando un'assicurazione al reddito ed in Francia un'assicurazione della resa su basi regionali per i produttori di cereali e di semi oleosi.

Stati Uniti

1. *Assicurazioni multi-rischio.* Assicurano prevalentemente contro tutti i danni naturali alle colture, andamenti climatici anomali, inclusi siccità e eccessiva umidità, gelo, attacchi parassitari, grandine, e così via, ad eccezione della gestione negligente. Le società private distribuiscono le polizze e lo Stato concede un sostegno al pagamento del premio. Nel 1994 è stata introdotta una copertura per danni catastrofici, quasi gratuita per i produttori agricoli, che interviene qualora la perdita superi il 50% della resa media storica individuale degli ultimi 4-10 anni. L'indennità è pari al 55% del valore della produzione, calcolato con la proiezione del prezzo medio stagionale. Per danni inferiori, le perdite sono coperte dall'assicurazione multi-rischio. La polizza multi-rischio consente al produttore la scelta del

livello di copertura, fra il 50% e il 75%¹² della resa storica, e del prezzo per il calcolo dell'indennità, che arriva fino al 100% del prezzo stabilito a priori dall'organismo governativo competente¹³. Il premio è calcolato annualmente in base a degli indici stabiliti dall'amministrazione pubblica in modo tale che, i versamenti attesi più la sovvenzione pubblica, eguagliano le indennità totali previste. Per le colture specializzate non coperte dalle polizze standards, esiste un programma¹⁴, a partecipazione pressoché gratuita, che interviene a coprire le perdite aziendali qualora la perdita media regionale sia superiore al 35%.

2. *Assicurazioni delle rese*. Nell'ultimo decennio sono state estese a tutto il territorio americano e alla maggior parte delle colture. Oggi questi prodotti sono disponibili per più di settanta tipi di colture, fra cui anche frutta fresca, frutta in guscio, ortaggi, alberi speciali e vivai. Nel decennio scorso, alla classica polizza di assicurazione delle rese individuali è stato affiancato un prodotto basato sulle rese medie della contea¹⁵. Nonostante i produttori continuino a preferire la prima forma di protezione più personalizzata, la diffusione della seconda è comunque rimarchevole. L'assicurazione delle rese stabilizza il reddito dei produttori al meglio quando combinata con un adeguato contratto futures o un'opzione. Gli effetti di questa combinazione sono simili ad un'assicurazione del fatturato.

3. *Assicurazioni del reddito*. Oggetto di particolare interesse da parte dei produttori e dei decisori pubblici già dagli anni ottanta, questo prodotto ha trovato un concreto sviluppo solo nell'ultimo quinquennio¹⁶. Sebbene l'assicurazione delle rese rimanga ancora la più diffusa, l'assicurazione del reddito sta rapidamente diffondendosi, in misura importante per mais, grano e soia. Oggi esistono diversi tipi di prodotto, fra cui i più popolari sono: a) Protezione del Reddito¹⁷, sviluppata dal Ministero dell'Agricoltura; b) Copertura del Valore della Produzione Colturale¹⁸, e c) Assicurazione del Valore del Prodotto, sviluppate

12) Per alcune colture e aree è stato di recente aumentato all'85%. Il premio tuttavia per questo livello di copertura è quasi doppio rispetto al 75%.

13) L'indennità quindi sarà pari a: differenza fra la resa garantita (pari a resa media storica per livello di copertura prescelto) e la resa reale accertata, moltiplicata per il prezzo garantito prescelto. Naturalmente se la resa reale è superiore a quella garantita, il produttore non avrà diritto ad alcuna indennità.

14) Non-insured Assistance Program.

15) Group Risk Plan avviato nel 1993 come progetto pilota.

16) Il primo progetto pilota fu avviato nel 1996, col Farm Act per compensare l'eliminazione dei deficiency payments.

17) Income Protection.

18) Crop Revenue Coverage.

da due diverse società private. Tutti e tre questi prodotti si basano sul reddito atteso e combinano la protezione contro sfavorevoli andamenti del prezzo e delle rese e, in sintesi, l'indennità eventuale è calcolata in base alla differenza fra il reddito realizzato alla raccolta ed il reddito garantito. Tutti i prodotti calcolano i redditi in base alla resa aziendale e ai prezzi futures ai momenti della sottoscrizione e della raccolta. Il Governo interviene sovvenzionando i premi e riassicurando le società private contro una parte delle perdite associate a ciascun prodotto. I prodotti sono molto personalizzati e consentono addirittura ai produttori più abili di scegliere contratti diversi per ogni appezzamento; alcuni concedono al produttore addirittura la facoltà di essere aggiornati durante il corso della stagione. Nel 1999 è stato introdotto un pacchetto di prodotti assicurativi basati sul reddito medio della contea invece che su quello aziendale¹⁹. Si tratta in pratica del medesimo meccanismo visto per le rese, e dove alla resa media della contea si è combinato il prezzo futures al periodo della semina. Mentre questi ultimi sono per loro natura coltura-specifici, altri prodotti mirano a coprire l'intero reddito netto aziendale²⁰ utilizzando come indicatore il reddito indicato sulla dichiarazione annuale dei redditi dell'azienda. Quest'ultima polizza è particolarmente adatta per quei produttori specializzati in produzioni particolari non coperte da altre assicurazioni. Dalla sua introduzione, l'assicurazione del reddito è cresciuta in modo considerevole. Nel 2001 copriva fino al 43% della superficie colturale assicurata, con punte di oltre il 60% per mais e frumento. Nel periodo 1996-2001, il rapporto indennità pagate e premio totale versato si è attestato mediamente attorno allo 0,86, con valori inferiori per le regioni dove le due assicurazioni di reddito e resa erano state vendute per la medesima coltura.

4. *Assicurazioni del bestiame.* In questo settore molti operatori privati offrono spontaneamente, senza alcun sostegno dello Stato, diversi prodotti. Si tratta in genere di polizze a copertura globale della proprietà aziendale, dove il patrimonio zootecnico è considerato come parte del capitale aziendale e come tale, soggetto alle medesime condizioni. Una variante è l'assicurazione degli animali ad un dato valore contro rischi di morte o di eventi accidentali in azienda o durante il trasporto, oppure l'assicurazione vita per gli animali, conveniente di solito per gli animali di elevato valore.

Canada

In Canada esistono sostanzialmente tre modelli di assicurazione. Un'assicurazione contro i danni da agenti naturali, una specifica contro le perdite di reddito aziendale ed un'altra che copre i danni delle calamità.

19) Group Risk Income Protection.

20) Adjusted Gross Revenue.

1. *Assicurazione delle colture.* Copre tutti i più comuni danni da agenti naturali, quali gelo, eccessiva umidità, grandine, siccità, nonché i danni da anomali attacchi di parassiti e malattie. La sua diffusione conta su un'esperienza almeno quarantennale e, nonostante il sostegno finanziario dello Stato, regge sul principio di autofinanziarsi nel medio periodo. Le polizze sono sottoscritte volontariamente dai produttori agricoli, i quali possono scegliere fra un'ampia gamma di livelli di copertura. Le perdite sono coperte fino all'80% (90% per colture a basso rischio). L'indennità viene erogata al produttore se la resa effettiva di una certa coltura è scesa al di sotto della resa media storica aziendale.

2. *Conto di stabilizzazione del reddito*²¹. Ogni produttore versa annualmente il 3% del valore della sua produzione complessiva su uno speciale conto bancario personale. Lo Stato vi aggiunge un importo uguale. Al produttore è consentito fare dei prelievi da questo conto corrente solo quando il suo reddito scende al di sotto di una certa soglia. La soglia minima può essere calcolata sulla base della media dei redditi lordi aziendali conseguiti negli ultimi anni (fatturato inerente all'attività agricola meno le spese) oppure sulla base del reddito netto (reddito derivante da attività agricole ed extra-agricole).

3. *Assistenza per i danni da calamità.* Mira a compensare parzialmente le perdite subite dai produttori colpiti da fattori che sono fuori dal loro controllo. La copertura delle perdite scatta nel momento in cui la perdita di reddito, intesa come remunerazione del capitale, lavoro e terra, supera il 30% della media degli ultimi tre anni. Il reddito di riferimento è quello annualmente dichiarato ai fini fiscali.

Spagna

In Spagna si trova il sistema di assicurazioni agricole più sviluppato d'Europa, il più vasto in termini di copertura e di prodotti offerti. L'integrazione in un unico sistema assicurativo, intervenuto per legge alla fine degli anni settanta, ha messo fine alla annosa dialettica sulla classificazione fra rischi assicurabili dal mercato e rischi che richiedono l'intervento dello Stato. Secondo il nuovo regime, tutti i rischi da agenti che influiscono negativamente sui risultati dell'attività agricola e che non sono controllabili dall'imprenditore, possono esseri assicurati dai privati grazie all'intervento dello Stato. Oggi, in Spagna, sono diffuse polizze di assicurazione che coprono una vasta gamma di danni alle colture, al patrimonio zootecnico o alle produzioni forestali. Le polizze sono distribuite da società private di assicurazione e la loro sottoscrizione è volontaria, individuale o collettiva (tramite associazioni o consorzi). Il Ministero dell'Agricoltura versa direttamente ai produttori un contri-

21) Net Income Stabilization Account.

buto fra 10% e 45% del valore del premio pagato. Le Regioni possono aggiungere un ulteriore contributo supplementare. Il contributo pubblico si compone di cinque parti fra loro cumulabili: a) la sovvenzione di base si applica a tutti gli assicurati, e varia dal 5% al 45% in funzione della linea assicurata; b) a questa si aggiunge una *tranche* supplementare del 5% in caso di contrattazione collettiva; c) quindi segue un contributo del 5-15%, in funzione delle caratteristiche dell'assicurato: categorie prioritarie, affiliato a regimi speciali nazionali e associazioni produttori; d) un ulteriore contributo del 2% è applicabile alle polizze "pluri-colturali"; e) infine il rinnovo della medesima linea di polizza può beneficiare di un contributo addizionale del 5-7%.

Il produttore può assicurarsi contro uno o più fenomeni naturali, quali il gelo, la grandine, inondazioni, piogge eccessive, vento, incendio, ecc., oppure acquistare una polizza contro perdite di rendimento²², che garantisce una produzione media contro tutti i tipi di rischio compresa la siccità. In questo ultimo caso, l'assicurato è garantito almeno per tutti i costi di produzione, in modo tale che in caso di eventi climatici avversi, possa recuperare le spese effettuate e proseguire il suo ciclo di produzione. Il tasso di copertura è in genere del 65% e può arrivare fino al 100% per incendio e grandine e per alcune forme di assicurazione combinata. La franchigia varia dal 10% al 30% a seconda dei rischi e delle produzioni.

Gli allevatori di bovini, ovi-caprini, equidi, certe specie di pesci e molluschi in acquacoltura, dispongono di polizze contro la morte degli animali, macellazioni obbligatorie per ragioni di sanità pubblica, fermi forzati, perdite di prestazione in seguito ad eventi accidentali. In caso di abbattimento obbligatorio degli animali, l'indennità versata è pari alla differenza fra il valore di mercato dell'animale e l'eventuale contributo pubblico ufficialmente stabilito. E' applicata una franchigia del 10%.

Quest'anno sono state introdotte altre polizze assicurative, arrivando ad un totale di 65 tipi per i vegetali, 4 per gli animali e 7 per l'acquacoltura. Sarà inoltre ben presto attivata una soluzione di assicurazione contro la siccità per le colture in zone irrigate ed un ulteriore nuovo regime assicurativo per gli allevamenti estensivi, attraverso una compensazione in caso di danni al foraggio. E' infine allo studio un progetto pilota per lanciare un'assicurazione del reddito o un'assicurazione del prezzo combinata alle rese.

In totale, circa il 45% delle produzioni agricole spagnole, il 15% dei capi bestiame e circa il 30% della produzione di pesce sono coperti da almeno un contratto assicurativo. Colture come tabacco, cereali, orticole e frutticole hanno i tassi di superficie assicurata più elevati, oltre il 70%.

22) E' stata introdotta solo nel 2000 per le zone affette da siccità e per le colture principali, quali cereali, oleoproteginose, olivi e vite.

Esempio di assicurazioni disponibili per il vigneto

Il vigneto dispone di diverse linee di assicurazione:

Assicurazione combinata per l'uva da tavola, copre i rischi di gelate, grandine, vento, piogge persistenti e piogge torrenziali, inondazioni, vento e danni eccezionali. Il produttore può scegliere un insieme personalizzato di opzioni per ogni appezzamento.

Assicurazione combinata di uva da vino, copre i danni da gelate, grandine, marciume fisiologico, danni eccezionali da piogge torrenziali, piogge persistenti, vento e inondazioni. Da quest'anno è disponibile anche l'opzione per danni alla qualità causati dalla grandine sulle uve destinate a produrre vino a denominazione di origine.

Assicurazione combinata per vivai di barbatelle, copre i danni dai fenomeni meteorologici già elencati sopra.

Assicurazione complementare, è accessibile alle cooperative di alcune regioni per la copertura dei maggiori costi fissi conseguenti ad un calo delle consegne dei soci per i danni assicurati da questi subiti.

Assicurazione integrale, è disponibile per le uve destinate a produrre alcuni vini Doc e garantisce un livello minimo di produzione, a prescindere da qualsiasi andamento meteorologico, stabilito in base alla resa media regionale.

Assicurazione delle rese per uva da vino, copre il calo delle rese colturali conseguenti a qualsiasi evento climatico non controllabile dal produttore. L'indennizzo riconosciuto è calcolato in base alla differenza fra la resa reale dell'annata e la resa garantita.

Tab. 11.3 - Aliquote del contributo pubblico per tipo di contratto e di soggetto assicurato

Tipo di contributo	Tipo di assicurazione			
	Vivai	Combinata	Integrali	Di resa
Base	10%	19%	19%	23%
Collettiva	5%	5%	5%	5%
Caratteristica produttore	14%	14%	14%	14%
Rinnovo contratto	5-7%	5-7%	5-7%	5-7%

Francia

Esistono sostanzialmente tre sistemi di assicurazione fra loro complementari. Il primo si basa sul fondo nazionale di garanzia per le calamità agricole, che interviene in casi di danni così definiti: *le calamità agricole sono danni non assicurabili di eccezionale importanza in seguito alla variazione anormalmente intensa di un rischio naturale, quando gli strumenti tecnici di prevenzione o le misure di ripristino normalmente impiegate in agricoltura non potevano essere utilizzate o erano insufficienti o non operative*²³. In particolare, la maggior parte dei danni indennizzati sono

23) Legge n.64.706 del 10 luglio 1964, art.2.

quelli dovuti a siccità (75% dal 1965 ad oggi), al gelo, precipitazioni e inondazioni. La decisione di elargire l'indennità consegue al riconoscimento ufficiale dell'area calamitosa e all'accertamento di una perdita di produzione superiore al 27% del valore normale della coltura, inclusi gli aiuti diretti, e superiore al 14% del normale fatturato dell'operazione. Il livello dell'indennità viene stabilito per decreto e varia mediamente attorno al 30%. L'indennità è finanziata in parte dal gettito fiscale proveniente dal prelievo imposto sui premi assicurativi ed in parte, fino al 50%, dal Ministero dell'Agricoltura²⁴. Altri tipi di danno assicurabili sono coperti da polizze offerte da assicurazioni private. Le più diffuse sono le polizze multi-rischio, che hanno tuttavia una copertura limitata. Nel caso specifico del tabacco coprono i danni da patogeni e parassiti; per i seminativi i danni causati dalla grandine; per frutteti, orti e vigneti i danni causati dalla grandine e altri agenti atmosferici. Sono in prova polizze multi-rischio per i seminativi, contro il gelo per i vigneti e i frutteti. Poco utilizzate invece le polizze contro la morte del bestiame (meno del 3% del patrimonio zootecnico nazionale è assicurato). La superficie assicurata è attorno al 54% per i frutteti e 59% per i vigneti. Il sostegno pubblico è limitato ai premi pagati per le assicurazioni contro la grandine di vigneti e frutteti. Il tasso di contributo pubblico in genere varia dal 7,5% al 30%, in caso l'assicurato sia un giovane agricoltore e che le autorità locali aggiungano un ulteriore aiuto.

Le esigenze di stabilizzare il reddito dei produttori hanno indotto il Governo a studiare la fattibilità di un ampio strumento di assicurazione delle colture²⁵. Alcuni progetti pilota sono partiti quest'anno, finanziati per ora dal bilancio pubblico ma con la prospettiva di raggiungere l'autonomia nel medio periodo, dove lo Stato si limiterebbe a fornire la garanzia riassicurativa. Infine, è stato avviato sempre quest'anno un progetto pilota di conto corrente professionale. Nelle annate favorevoli gli imprenditori alimentano il conto con i loro risparmi, incentivati da deduzioni fiscali specifiche, mentre nelle annate difficili i medesimi imprenditori possono attingere dal conto stesso. Il Governo francese ha messo a punto una strategia per lo sviluppo del mercato assicurativo basata sui seguenti elementi: a) sostenimento del conto professionale attraverso un favorevole regime fiscale, che può aiutare gli imprenditori nel breve periodo ad affrontare piccoli danni; b) un sostegno più sostanziale alle assicurazioni essenzialmente private finalizzato ad espandere velocemente il loro mercato fino al punto di pareggio; c) mantenimento dell'indennità pubblica per i danni non assicurabili dai privati.

24) Dal 1994-1997, il contributo pubblico è stato mediamente del 30% l'anno.

25) Legge francese di Orientamento Agricolo, 9 luglio 1999.

Italia

Il regime italiano di assicurazione agricola prende origine negli anni '70, istituendo due forme di intervento. La prima²⁶, che agisce attraverso le autorità periferiche dello Stato dopo la proclamazione dello stato di calamità naturale, si basa su aiuti volti a stimolare la ripresa economica delle imprese e a indennizzare parte dei danni subiti dalle strutture fondiarie. La seconda forma di intervento, invece, si basa sul meccanismo assicurativo contro i danni causati dai più comuni agenti atmosferici attraverso l'erogazione di contributi sui premi delle polizze pagati dai produttori associati in Consorzi. All'origine questo regime contemplava solo le colture intensive, come i vigneti, frutteti, oliveti, e copriva solo i rischi grandine, gelo e brina. Dopo circa dieci anni, il legislatore introdusse delle modifiche alla normativa istitutiva, volte a correggere specifiche lacune e ad ampliare il campo di applicazione del regime. In particolare, nel 1981²⁷: fu posta fine alla discriminazione fra le colture ampliando la gamma delle produzioni ammesse ai benefici del contributo statale. Ancora, nel 1992²⁸, il legislatore amplia la portata dell'assicurazione agevolata, riconoscendola come strumento di effettiva tutela del reddito agricolo. Il regime agevolato viene esteso anche ad altri rischi, come l'eccesso di pioggia, vento, bufera, tromba d'aria, uragano, siccità e malattie colturali o epizootie indotte da tali avversità. Nonostante queste innovazioni apportate dal legislatore nazionale, l'annuale decreto del Ministero dell'Agricoltura ha riconosciuto solo la grandine come rischio ammissibile a contributo pubblico. Di conseguenza, il mercato delle polizze assicurative contro gli altri rischi non è decollato.

Il contributo dello Stato sui premi assicurativi arriva fino al 50% della spesa assicurativa ritenuta ammissibile²⁹, individuata attraverso dei parametri determinati annualmente dal Ministero dell'Agricoltura. Ogni anno la legge finanziaria stabilisce un contributo massimo destinato ai produttori agricoli, equivalente al 50% della spesa assicurativa che si stima verrà sostenuta dai produttori. Questo meccanismo rende più incerto il contributo pubblico alle spese effettivamente sostenute dai produttori.

11.3.3 Efficacia degli strumenti di gestione dei rischi nella stabilizzazione del reddito

Da studi condotti negli Usa è emerso che in generale l'assicurazione delle colture contribuisce a stabilizzare il reddito agricolo in misura superiore ai

26) Legge n. 364 del 1970, "Istituzione del Fondo di Solidarietà Nazionale".

27) Legge n. 590 del 1981, "Nuove norme sul Fondo di Solidarietà Nazionale".

28) Legge n. 185, "Nuova disciplina del Fondo di Solidarietà Nazionale".

29) Fino al 65% in caso di zone ad elevato rischio climatico.

futures. Gli esiti migliori si ottengono tuttavia con la combinazione dei due strumenti. Da calcoli effettuati negli Usa, mentre un'assicurazione contro la perdita di produzione riduce mediamente di un terzo le probabilità che il reddito di un produttore scenda sotto il 70% della sua media storica, una combinazione con futures riduce tale probabilità di due terzi³⁰. Tale combinazione è particolarmente efficace nelle regioni che presentano una debole correlazione fra le rese e i prezzi, dove le probabilità che il reddito scenda sotto il 70% del livello atteso vengono ridotte a livelli prossimi allo zero. Nella maggioranza dei casi la combinazione di un'assicurazione delle rese e di futures sostituisce egregiamente un'assicurazione del reddito³¹.

11.3.4 I limiti di diffusione degli strumenti di gestione del rischio

Rapporto con altri meccanismi istituzionali. Come più volte accennato, la diffusione degli strumenti di gestione del rischio nel settore agro-alimentare europeo rimane ancora limitata. Una delle ragioni principali è senza dubbio ascrivibile alla presenza di altri sistemi di garanzia del reddito previsti dalle politiche nazionali o comunitarie. I meccanismi di intervento e di garanzia dei prezzi della PAC, hanno considerevolmente ridotto la convenienza e la necessità di questi strumenti di gestione del rischio, soprattutto di quelli che proteggono contro le fluttuazioni dei prezzi. Allo stesso modo hanno agito gli esistenti programmi nazionali e comunitari di soccorso delle imprese colpite da certe epizootie e di assistenza finanziaria per le attività di prevenzione. E' evidente che quando le imprese dispongono di un efficace e generoso intervento pubblico l'incentivo a cercare altri strumenti di mercato di gestione del rischio vengono meno, soprattutto se questi ultimi implicano dei costi, seppure lievi.

Costi di transazione. I prodotti assicurativi, soprattutto quelli che coprono le variazioni di rese e prezzi, hanno dei costi di avvio e di accesso piuttosto elevati. Ciò deprime la domanda di mercato, anche in presenza di un discreto grado di esposizione al rischio.

Preparazione e informazione degli operatori. Spesso i produttori agricoli tendono a sottovalutare il proprio livello di esposizione al rischio. Questo fenomeno, che deriva da una carenza di informazione o da una valutazione distorta degli eventi passati, riduce la disponibilità dei produttori a pagare una protezione contro il rischio. La scarsa preparazione ed esperienza degli operatori a trattare questi strumenti può essere un altro fattore di depressione della domanda, particolarmente sentito nel caso di prodotti assicurativi complessi-personalizzati o dei futures.

30) Harwood J. et al., *Strategies for a new risk environment. Agricultural Outlook*. USDA Ers, 1996.

31) Economic Research Service, USDA, 2000.

Limiti all'espansione dell'offerta. L'insufficiente indipendenza dei rischi individuali e l'asimmetria della distribuzione dell'informazione sono fattori che possono drasticamente limitare l'offerta al di sotto del livello ottimale. In tali circostanze, la disponibilità delle società di assicurazione internazionale a riasicurare alcuni tipi importanti di coperture, quali i danni derivanti da calamità naturali o da malattie infettive, è praticamente assente.

A questo si unisce anche il fatto che molte società private ritengono il settore agricolo poco attraente e di dimensioni troppo ridotte per consentire una redditività sufficiente.

Altre strategie di riduzione del rischio. I produttori agricoli mostrano in alcuni casi una spiccata preferenza per altre strategie di riduzione del rischio, quali la diversificazione produttiva o/e del reddito e l'accumulazione di risparmi in anni favorevoli in vista di periodi di scarsa liquidità.

11.3.5. Opportunità e prospettive a medio termine

Evoluzione delle politiche agricole. Lo scenario conosciuto dell'agricoltura europea degli ultimi cinquant'anni sta rapidamente evolvendo, alterando la domanda di prodotti assicurativi. Le recenti riforme della PAC e la progressiva apertura dei mercati mondiali sta indebolendo l'efficacia dei meccanismi di controllo dei prezzi. Il mercato comunitario è sempre più permeabile alla spiccata volatilità dei corsi mondiali. Come conseguenza, i rischi commerciali, logistici e finanziari a carico degli operatori comunitari sono accresciuti notevolmente negli ultimi anni³².

Insorgenza di nuovi rischi. L'aumento del livello complessivo di rischio rende l'imprenditore agricolo maggiormente consapevole dei benefici che si possono trarre da una calibrata strategia di gestione del rischio e più attento al valore degli strumenti di protezione. Il livello di rischio complessivo delle imprese agricole europee appare negli ultimi anni cresciuto sostanzialmente.

La recente recrudescenza delle malattie vegetali ed animali, che con crescente frequenza e intensità hanno colpito le imprese agricole in tutta Europa, ha mostrato i limiti di intervento dei sistemi pubblici, in termini di capacità e di celerità, di fronte a rischi di tale portata.

Il cambiamento climatico sta rapidamente mostrando la natura e la portata dei suoi effetti. I fenomeni di siccità, le piogge torrenziali, le alluvioni e andamenti anomali di temperature e umidità sono sempre più ricorrenti, infliggendo danni ingenti all'agricoltura di vaste regioni.

Il ri-orientamento della PAC verso il mercato e la crescente pressione concorrenziale, inoltre, tendono a in generale a ridurre i margini di reddito delle imprese agricole, mentre ne esacerbano il rischio di rimanere senza liquidità.

32) L. Francis Declerck, *Management of new risks from the international trade for the European grain sector*. World Food and Agribusiness Symposium, 2001.

11.3.6 I poteri pubblici e gli strumenti assicurativi

Opportunità d'azione dei poteri pubblici. L'impiego di dispositivi di gestione del rischio da parte degli imprenditori agricoli, comporta un certo numero di vantaggi per la società nel suo complesso. Essi, se ben congeniati, sono strumenti poco costosi per la collettività e poco ingombranti nelle dinamiche di scambio commerciale.

Inoltre, la stabilizzazione del reddito aziendale tende ad indurre un livello di consumi più stabile e, a sua volta, a consolidare l'ambiente economico delle zone rurali. Il grado di irreversibilità nella fornitura di servizi e attività di distribuzione che caratterizza queste zone, conferisce alla stabilità del reddito agricolo un valore ancora maggiore ai fini del sostentamento del tessuto economico e sociale locale. Una caduta improvvisa del reddito agricolo e, di conseguenza, della spesa per consumi, potrebbe infatti indurre la chiusura di attività economiche locali e di servizi, che non sarebbero più pienamente sostituiti nei successivi periodi di congiuntura più favorevole³³.

L'utilizzo di strumenti assicurativi e soprattutto di futures o opzioni riduce il rischio finanziario dell'azienda e ne migliora la liquidità disponibile. Un più facile accesso al credito e minori costi di indebitamento si traducono in tassi di investimento superiori³⁴. Gli istituti creditizi sono più disponibili ad accordare crediti ad aziende che attuano una strategia di gestione del rischio e, in particolare, a quelle che hanno sottoscritto un'assicurazione contro danni alle produzioni o al reddito.

Alcune ricerche condotte negli Usa hanno dimostrato che gli imprenditori che usano più intensamente la leva finanziaria sono anche più dinamici sul mercato dei futures, probabilmente per ribilanciare il rischio economico complessivo dell'azienda³⁵.

Infine, il fatto che gli imprenditori agricoli imparino a gestire meglio i propri rischi, può contribuire favorevolmente a mutare il loro atteggiamento verso il mercato e, di conseguenza, a ridurre la loro dipendenza dai contribuenti.

Come ricordato più volte, il settore agricolo è particolarmente più esposto, rispetto agli altri settori economici, a rischi che il mercato è incapace di assicurare in misura sufficiente rispetto alla domanda. Questo fenomeno comporta una perdita netta di benessere sociale. L'intervento dei poteri pubblici, in questo ambito, potrebbe accompagnare il mercato a raggiungere un livello di offerta di prodotti assicurativi più vicino al punto ottimale, con un evidente guadagno per la società nel complesso. Questo rapporto fra van-

33) Hardaker J., *et al.* *Coping with risk in agriculture*. CAB International, 1997.

34) Hazell P.B.R., *The appropriate role of agricultural insurance in developing countries*.- J. of Intern. Dev., 1992.

35) Shapiro B. *et al.*, *Factors affecting farmers' hedging decisions*. N. C. J. of Agr. Ec., 10. 1988.

taggi sociali e costi varia ovviamente in funzione di numerosi elementi e specifiche situazioni.

Dall'esperienza americana si può dedurre che i costi a carico dei contribuenti non siano rilevanti, soprattutto se comparati ad altri strumenti di stabilizzazione dei redditi agricoli correntemente in uso nell'UE. I costi dei futures sono solo a carico di coloro che acquistano il contratto. Al contribuente può eventualmente essere accollata parte dei costi di avvio del prodotto e di formazione iniziale. Nel caso delle assicurazioni, se si esclude il sostegno alla produzione agricola che il Governo americano transita attraverso tali strumenti, il rapporto degli ultimi cinque anni fra indennità e premi pagati dai privati rimane attorno all'unità. In questo calcolo, fra le indennità sono comprese anche quelle per danni eccezionali causati da calamità naturali. L'agenzia pubblica americana competente ha l'obiettivo di minimizzare nel medio periodo la probabile perdita a carico del Governo, cercando con l'esperienza acquisita nel tempo di portare il valore dei premi in linea con le indennità versate.

Campo di intervento dei poteri pubblici. I poteri pubblici possono intervenire per correggere certi fallimenti del mercato in vari aspetti. Dal punto di vista della domanda, può intervenire per ridurre il deficit informativo e formativo degli operatori, in modo che prendano piena conoscenza del loro effettivo livello di esposizione al rischio e imparino a usare opportunamente gli strumenti per la gestione. L'elaborazione di un quadro legislativo adeguato, l'erogazione di incentivi per la copertura dei costi iniziali ed infine la fornitura della riassicurazione ove non sia offerta spontaneamente dal mercato, sono altri campi di intervento in cui potrebbe essere necessario agire per fare decollare il mercato dei prodotti assicurativi e dei futures nell'UE. Naturalmente il decisore pubblico deve valutare attentamente in ogni specifica situazione l'opportunità di istituire questi dispositivi, in particolare dove esiste già un quadro regolamentare che vincola il libero gioco della domanda e dell'offerta.

Per esempio, i meccanismi delle organizzazioni comuni di mercato, riducendo la volatilità dei prezzi, non solo riducono il bisogno di questi strumenti ma ne inficiano pure l'azione protettiva, con un maggiore sperpero di risorse pubbliche³⁶. Quindi, il sostegno pubblico a dispositivi assicurativi o derivati deve essere valutato nel complessivo ambito delle politiche agricole in una data regione e determinato settore, per evitare qualsiasi interferenza fra strumenti diversi e scegliere quelli che offrono i maggiori vantaggi caso per caso.

L'Unione europea ha finora affidato la funzione di gestione del rischio in agricoltura agli strumenti più convenzionali e conosciuti di politica agricola. Le discussioni iniziate durante la Presidenza spagnola (primo semestre

36) L'azione congiunta di garanzie istituzionali e assicurative può incentivare l'imprenditore a svolgere attività più rischiose di quanto il relativo reddito atteso lo giustifichi

2002) sull'opportunità di introdurre e sperimentare a livello europeo questi nuovi strumenti di politica agricola non hanno portato molti frutti concreti. La riflessione ha tuttavia contribuito a sensibilizzare le autorità nazionali e locali a questo tema e ha dato modo alla Commissione europea di sostenere iniziative nazionali o locali che abbiano come oggetto strumenti assicurativi o derivati. La normativa comunitaria sugli aiuti di Stato in agricoltura consente un contributo pubblico fino al 50% per i danni da anomali andamenti climatici e da malattie animali o vegetali. Il contributo può perfino arrivare all'80% del valore dei premi assicurativi in caso di danni causati da catastrofi naturali o da altri forti fenomeni meteorologici. E' infine consentita la completa copertura dei danni materiali causati da eventi eccezionali qualora la perdita rispetto alla produzione normale superi il 20% nelle zone meno favorite e il 30% nelle altre zone.

11.3.7 Valutazione di alcuni rischi per gli agricoltori veneti

L'UE è finora intervenuta ad assicurare agli agricoltori un minimo di reddito attraverso la combinazione di politiche di regolazione dei mercati e politiche di reddito. La riforma del 1992 ha rappresentato un cambiamento netto di direzione verso politiche di reddito con effetti meno distortivi sugli scambi. Solo i produttori di latte e barbabietole da zucchero possono ancora contare su un rilevante sostegno dei prezzi, combinato alle limitazioni produttive; il reddito dei produttori di cereali e carni bovine è invece sempre più dipendente dai pagamenti diretti. L'accordo multilaterale sul commercio internazionale, concluso nel 1994, ha d'altra parte contrassegnato la fine dei prelievi variabili sull'importazione della maggiore parte dei prodotti agricoli, rendendo il mercato comunitario più permeabile ai segnali del mercato mondiale.

Questa evoluzione delle politiche agricole si riflette fedelmente nella variabilità dei prezzi deflazionati alla produzione di alcuni prodotti agricoli riscontrata nella Regione Veneto dal 1976 al 2001 (fig. 11.1). La liberalizzazione dei mercati dei cereali e delle carni bovine si riflette in una crescita graduale del coefficiente di variazione nel periodo considerato, ma con particolare intensità nell'ultimo decennio. E' tuttavia utile comparare la variabilità dei prezzi delle carni bovine con quella delle carni suine, che evidenzia la diversa intensità di intervento pubblico sui due mercati, praticamente assente nel secondo e presente seppure in forma più leggera nel primo³⁷. In gene-

37) Agenda 2000 ha ridotto il sostegno del mercato della carne bovina del 20% in tre campagne per raggiungere un prezzo di base nel 2002/03. Da questa campagna, è istituito un aiuto allo stoccaggio privato allorché il prezzo di mercato scende al di sotto del 10% del prezzo di base. L'intervento pubblico sarà aperto per aggiudicazione quando il prezzo di mercato scende per due settimane al di sotto di un certo livello, inferiore al 44% del sostegno del 1999.

rale, i prodotti che non godono di alcuna protezione doganale, come le patate e la soia, raggiungono le punte più elevate di variabilità, rispettivamente del 41% e 58% per l'intero arco di tempo considerato.

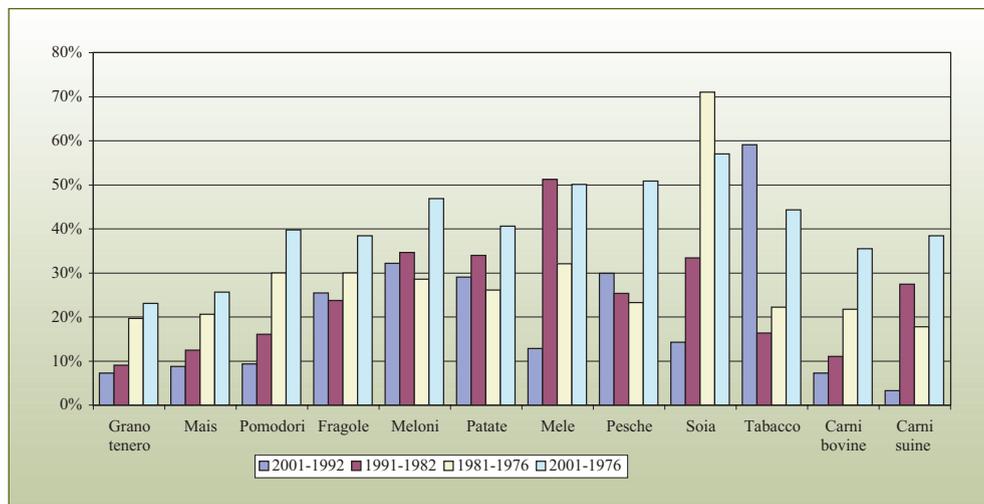


Fig. 11.1 - Variabilità dei prezzi di alcuni prodotti agricoli - Veneto, 1976-2001

L'analisi dei coefficienti di variazione a livello regionale, rispecchia tuttavia solo in parte la variabilità dei prezzi subita dall'imprenditore agricolo, per la presenza di una serie di fattori che influiscono sul prezzo franco azienda, come la qualità del prodotto, i costi di trasporto, il rapporto negoziale con l'acquirente, ecc.

La variabilità dei prezzi mostrata nel grafico precedente è inoltre calcolata sugli anni, senza considerare che nel corso di ciascun anno la variabilità possa fluttuare. Ciò è importante se si considera che il produttore di solito non ha grandi possibilità di stoccaggio del prodotto ed è quindi costretto a commercializzarlo a breve dalla raccolta. Nel grafico sottostante è analizzata la variabilità mensile dei prezzi di alcuni prodotti agricoli rilevati nella Regione Veneto fra il 1993 ed il 2001.

Si noterà che per le produzioni stagionali la variabilità dei prezzi cambia molto durante l'anno, contrariamente alla variabilità dei prodotti senza un periodo di maturazione preciso durante l'anno, come le carni suine e bovine, che si mantengono più stabili. In genere, i periodi che mostrano una variabilità più spiccata sono quelli più prossimi alla raccolta, probabilmente per la scarsità di prodotto e per l'inizio delle contrattazioni per il nuovo prodotto in via di maturazione. Questo è uno dei periodi più delicati per l'imprenditore, così come quello delle semine.

La variabilità dei prezzi, in combinazione con la variabilità dei rendimenti dei rispettivi prodotti agricoli, determina la variabilità dei risultati economici dell'azienda. Da elaborazioni effettuate sui dati del campione RICA di aziende del Veneto, per il periodo 1989-1999, emergono i coefficienti di variabili-

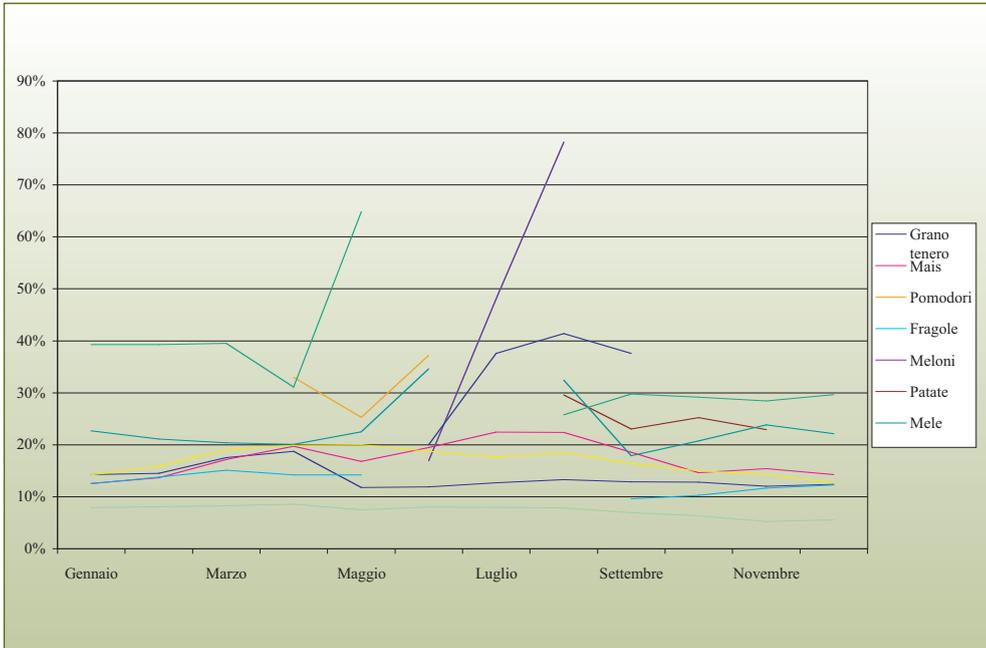


Fig. 11.2 - Variabilità mensile dei prezzi di alcuni prodotti agricoli - Veneto, 1993-2001

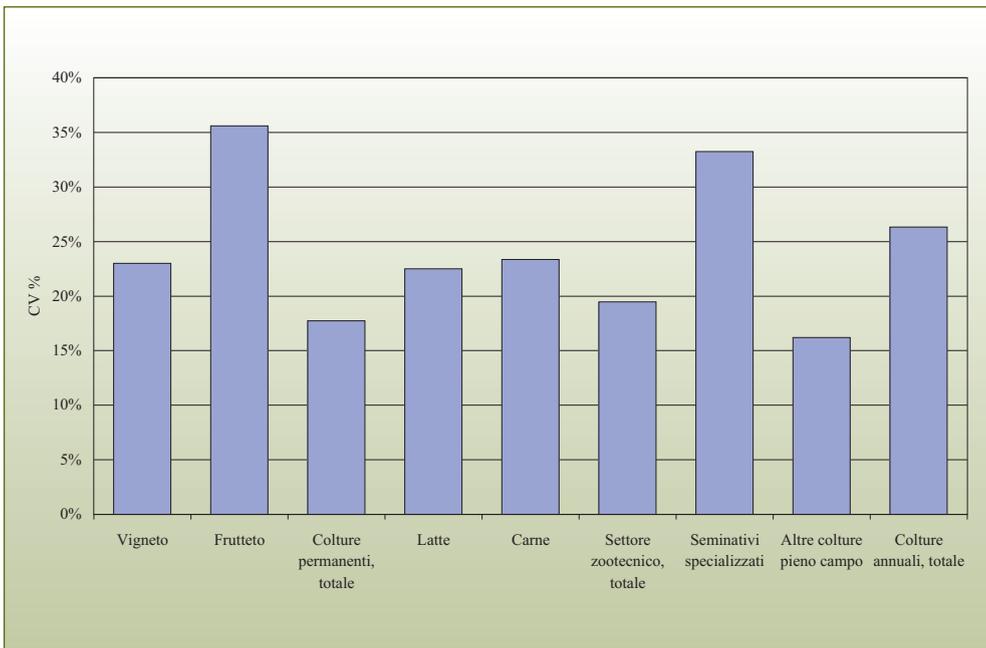


Fig. 11.3 - Variabilità del fatturato aziendale - periodo 1989-1999

tà del fatturato aziendale e del reddito familiare aziendale riportati di seguito. Spicca il coefficiente di variabilità del fatturato per il frutteto, che supera il 36%; il coefficiente del reddito familiare è amplificato, probabilmente per effetto dei costi fissi e delle spese anticipate prima della raccolta, che giunge fino al 52%. Un'elevata variabilità si nota anche nel fatturato e nel reddito delle aziende specializzate a seminativo, i cui coefficienti raggiungono valori attorno al 30%. Seguono, in ordine di importanza, i valori dei coefficienti degli orientamenti specializzati nelle produzioni di carne, vitivinicole e latte. Dai due grafici riportati emerge inoltre che gli indirizzi specialistici in colture permanenti e in produzioni zootecniche hanno coefficienti di variabilità più spiccati rispetto alle medie complessive dei rispettivi settori.

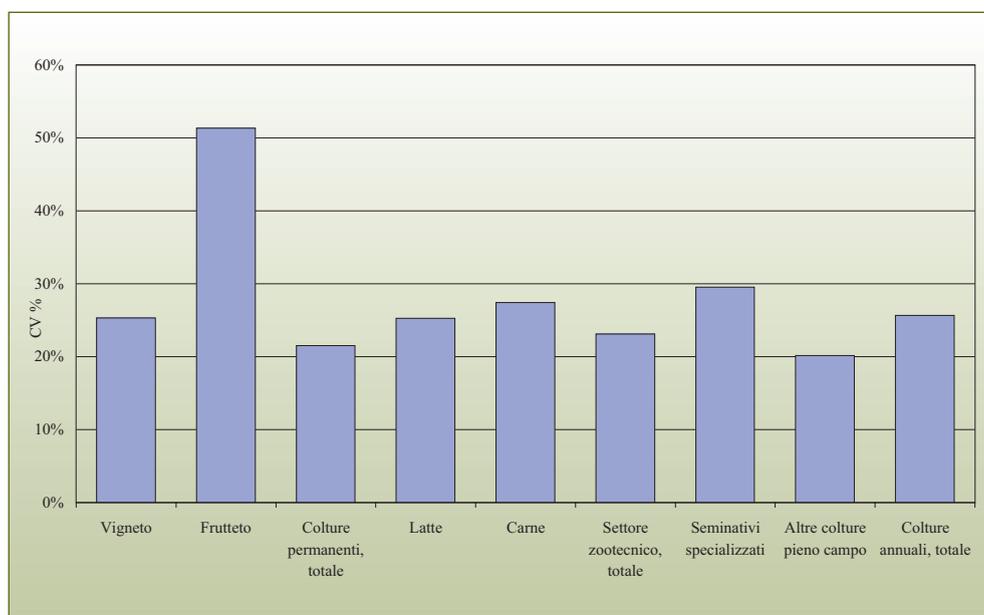


Fig. 11.3 - Variabilità del fatturato aziendale - periodo 1989-1999

11.3.8 Ipotesi di un fondo rischi regionale

In Europa si stanno moltiplicando progetti ed esperienze in campo assicurativo agricolo. Le più comuni riguardano le assicurazioni contro i danni causati alla qualità o quantità di raccolto da specifici eventi atmosferici o agenti patogeni. Queste forme assicurative mirate alle singole categorie di rischio per ogni coltura, hanno il vantaggio di soddisfare, a costi ragionevoli, le specifiche esigenze di ciascuna impresa agricola. Tuttavia, per superare una certa massa critica di utenti, queste assicurazioni richiedono un campo di azione territoriale relativamente vasto. L'applicazione e gestione di queste polizze assicurative è relativamente facile e può avvenire in maniera graduale, per

moduli o per targets di produttori e/o prodotti.

Le assicurazioni a carattere più orizzontale sono invece intese a coprire i rischi di diminuzione della resa produttiva rispetto ai livelli 'normali', a prescindere dal fattore che ha causato questa diminuzione a condizione che non sia imputabile alla negligente gestione del produttore. I costi di una assicurazione globale sulle rese sono più alti rispetto ai tipi di assicurazioni visti in precedenza, per la difficile prevedibilità degli effetti combinati di numerosi eventi e agenti. I vantaggi sono inerenti alla stabilizzazione negli anni dei redditi aziendali. L'effetto stabilizzante varia in funzione inversa al grado di correlazione fra le variazioni dei prezzi franco azienda e le variazioni delle rese del prodotto in oggetto. Per esempio, se la riduzione dell'offerta locale di un prodotto provocata da un certo evento atmosferico induce un aumento proporzionale dei prezzi, l'effetto sul reddito aziendale risulta mitigato. Se in tale circostanza l'azienda agricola è assicurata contro perdite di resa, essa riceverà un'indennità che con ogni probabilità accresce il reddito finale oltre il livello "normale". Viceversa, se la riduzione della resa aziendale non coincide con aumenti dei prezzi franco azienda, il reddito aziendale ne risulta danneggiato in proporzione alla perdita di resa. In questa circostanza, l'assicurazione contro perdite produttive può ripristinare il reddito dell'azienda ai suoi livelli "normali". L'applicazione di questo tipo di assicurazione è leggermente più complesso delle assicurazioni viste poc'anzi, e relativamente più semplice per i modelli che prendono a riferimento le perdite produttive rispetto alle rese storiche regionali, piuttosto che quelle storiche aziendali. I primi sono tuttavia meno mirati alle singole realtà aziendali; ma con costi di gestione e di controllo inferiori. I costi di entrambi i modelli, tuttavia, per i motivi appena accennati, risulterebbero maggiori rispetto ad un'assicurazione del reddito.

Quest'ultima risponde al meglio agli obiettivi di stabilizzazione del reddito aziendale attorno alla sua tendenza di equilibrio di medio termine. La sua applicazione pratica, tuttavia, va attentamente studiata per evitare il verificarsi di fenomeni speculativi. Analogamente, un modello che facesse riferimento alle variazioni rispetto alle serie storiche dei redditi regionali sarebbe di più facile applicazione ma meno rispondente alla realtà delle singole aziende agricole.

Le forme assicurative sin qui trattate, per operare con efficienza, devono raggiungere sufficienti economie di scala. Per queste ragioni, si ritiene necessario porre particolare attenzione al bacino di utenza potenziale per ciascun gruppo di polizze e disporre gli strumenti più opportuni per consentire la loro massima espansione. Per alcuni tipi di assicurazione, quali quelli del reddito e delle rese globali, si può anche considerare l'opzione dell'adesione obbligatoria per acquisire un'efficace applicazione e un certo equilibrio finanziario. In questi casi è quindi importante predisporre lo strumento in concertazione diretta con l'utenza in modo che questa ne condivida pienamente i relativi scopi.

Prima stima della dotazione di un Fondo regionale di assicurazione dei redditi. Per effettuare una prima stima della necessità finanziaria di un ipotetico fondo di rotazione regionale, si considera la serie storica 1989-1999 delle perdite medie di reddito delle imprese agricole venete specializzate nella produzione di carne bovina, latte, frutta, uva e seminativi. Il Fondo interverrà qualora il valore del reddito agricolo regionale aggregato dei cinque comparti menzionati è rilevato inferiore al 90% del valore medio decennale. Le indennità elargite dal fondo copriranno solo il 90% delle perdite di reddito aziendali. Una volta costituito, il Fondo sarà alimentato dai contributi obbligatori delle imprese agricole dei comparti in oggetto, che per semplicità si considereranno pari ad una quota fissa della PLV. Con questo meccanismo, le imprese pagheranno importi più elevati negli anni più favorevoli e meno in quelli sfavorevoli. Il costo della gestione del Fondo si considera costante e pari al 3% l'anno.

Dall'applicazione delle ipotesi illustrate, si calcola che, per mantenere il Fondo in equilibrio, è necessaria una dotazione finanziaria di partenza di 68 milioni di euro e un premio annualmente pagato dalle imprese agricole aderenti al regime pari al 3,5% del fatturato. Questa percentuale è superiore a quella che si otterrebbe calcolando il valore del premio per l'intero settore agricolo, per effetto mitigatore degli altri comparti e delle altre aziende ad orientamento meno specializzato con livelli di rischio di perdite di reddito inferiori. Nell'ipotesi di un fondo rischi esteso a tutte le imprese agricole della regione il costo del premio assicurativo, in termini relativi, scenderebbe considerevolmente, probabilmente attorno al 2% della PLV.

E' interessante notare la congruità di questi valori rispetto al rapporto valore assicurato e premio complessivo dell'assicurazione contro i danni da grandine operativa sul medesimo territorio nelle campagne 2000 e 2001. Le ragioni di questa differenza sono da attribuire innanzitutto al fatto che il regime assicurativo in ipotesi prevede l'adesione obbligatoria di tutte le aziende agricole, diversamente dall'attuale regime contro il rischio grandine, i cui aderenti sono tendenzialmente quelli con il più elevato grado di esposizione al

Tab. 11.4 - Campagna grandine 2001 nella Regione Veneto, per provincia

	Valore assic.	Premio totale	Contributo stat.	Indennità
Padova	32.329.244	3.161.009	1.318.888	6.008.130
Rovigo	58.297.325	4.651.538	1.886.142	4.951.727
Treviso	62.222.644	5.947.164	2.451.475	5.681.025
Venezia	41.203.578	2.762.776	1.110.556	2.342.664
Verona	153.786.896	18.654.553	7.926.270	17.676.529
Vicenza	22.598.584	2.018.129	841.764	2.197.841
VENETO	370.438.271	37.195.170	15.535.095	38.857.916

Fonte: Elaborazione su dati Consorzio di difesa provincia di Venezia.

Tab. 11.5 - Campagna grandine 2002 nella Regione Veneto, per provincia

	Valore assic.	Premio totale	Contributo stat.	Indennità
Padova	33.403.471	3.588.152	1.440.216	2.173.425
Rovigo	62.009.282	5.270.298	2.231.214	2.652.311
Treviso	57.747.935	5.917.128	2.409.641	1.606.789
Venezia	39.272.686	2.670.282	1.056.077	621.417
Verona	152.832.339	19.295.112	8.098.789	16.655.911
Vicenza	21.226.221	1.934.169	830.491	548.562
VENETO	366.491.933	38.675.140	16.066.428	24.258.415

Fonte: Elaborazione su dati Consorzio di difesa provincia di Venezia.

Tab. 11.6 - Alcuni parametri del regime assicurazione contro il rischio grandine in Veneto

	Premio Val.assicurato	Contr.statali Premio	Indennità Val.assicurato	Indennità Premio
Campagna 2001	10,0%	41,8%	10,5%	104,5%
Campagna 2002	10,6%	41,5%	6,6%	62,7%

Fonte: Elaborazione su dati Consorzio di difesa provincia di Venezia.

Tab. 11.7 - Prospetto delle produzioni assicurate (Provincia di Venezia - 2001)

(euro)	Q.li Assicurati	Valore Assicurato	Premio complessivo	Contributo statale	Contributo statale %
Cereali					
Mais	1.055.773	14.176.792	409.223	159.035	38,86
Grano tenero	161.93	2.425.311	65.975	24.285	36,81
Orzo	4.900	68.327	1.920	809	42,15
Grano duro	956	14.318	401	131	32,80
Semi oleosi					
Soia	272.237	5.623.947	220.202	82.773	37,59
Girasole	861	15.563	651	70	10,77
Frutta					
Uva	218.704	12.076.829	618.121	271.729	43,96
Pere	132.973	4.980.568	1.123.724	444.115	39,52
Mele	22.148	632.998	159.861	57.575	36,02
Pesche e nettarine	3.268	149.742	23.958	9.370	39,11
Meloni e cocomeri	4.295	90.960	11.043	4.167	37,74
Susine	431	21.300	4.048	2.012	49,70
Actinidia	220	11.248	1.309	496	37,88
Ortaggi					
Pomodori conc.	39.950	350.752	36.724	14.374	39,14
Pomodori tav.	1.340	53.980	4.378	2.148	49,07
Zucchine	500	24.790	1.554	620	39,87
Peperoni	204	10.641	1.862	822	44,13
Piante industriali					
Tabacco	17.199	475.511	77.822	36.024	46,29
TOTALE		41.203.578	2.762.776	1.110.557	40,20

Fonte: Elaborazione su dati Consorzio di difesa provincia di Venezia.

rischio grandine. L'assicurazione grandine inoltre indennizza la perdita di produzione ad un prezzo pre-stabilito, a prescindere dall'effettivo prezzo di mercato alla maturazione, e trascurando quindi eventuali effetti compensativi che potrebbero portare a variazioni di reddito anche considerevolmente inferiori alle perdite di prodotto. I costi a carico dei contribuenti di un fondo assicurativo contro i rischi di perdite di reddito, se ben gestito e progettato, potrebbero essere relativamente inferiori rispetto al contributo pubblico erogato con meccanismi pressoché automatici all'attuale regime assicurativo grandine.

Uno studio più accurato dell'esposizione al rischio per comparto, per tipologia aziendale e per zona territoriale, consentirebbe di mirare meglio lo strumento, i meccanismi di tariffazione e le tipologie di polizze, in funzione degli effettivi bisogni e di migliorarne considerevolmente l'efficacia con risparmi di risorse. Per garantire la stabilità del Fondo, inoltre, sarebbe necessario che esso intervenisse solo per perdite di reddito congiunturali e non dovute a calamità naturali o danni sistemici, quali malattie contagiose. L'indennizzo dei danni di questi ultimi eventi dovrebbe essere assicurato dalla continuazione dell'attuale intervento pubblico, magari con l'istituzione di uno specifico Fondo per calamità, magari finanziato da contributi annuali obbligatori di limitato importo delle imprese agricole.

L'importanza cruciale della "buona" informazione. L'applicazione degli strumenti di gestione del rischio richiede il mantenimento di un "buon" flusso di informazione per tutti gli attori coinvolti, i fornitori (poteri pubblici, organismi privati e contribuenti) e gli utenti (produttori agricoli). Come menzionato nei capitoli precedenti, la scarsa conoscenza del fattore di rischio e la distribuzione asimmetrica delle informazioni fra l'assicurato e l'ente assicurante, sono due fattori che possono deprimere drasticamente l'offerta degli strumenti assicurativi. Il miglioramento della quantità e qualità dell'informazione riduce il divario fra i tassi di premio individuale e la rispettiva probabilità di perdita e migliora l'efficacia operativa degli strumenti. Dal lato della domanda, si è visto che la carenza di informazione tende a indurre i produttori agricoli a sottovalutare il proprio livello di esposizione al rischio e, di conseguenza, a ridurre la loro disponibilità a pagare per proteggersi dal rischio. Una "buona" informazione, combinata con una sufficiente capacità di "elaborazione", consente all'imprenditore di effettuare la scelta di attività e strategie di gestione del rischio più compatibili con le sue preferenze al rischio.

La prima ed immediata fonte di informazione è a livello aziendale. Le serie storiche dei dati sulle rese colturali e zootecniche, sui prezzi dei prodotti e dei mezzi di produzione e sulla loro combinazione, forniscono un'insostituibile misura dell'efficacia di eventuali strategie dispiegate dall'impresa e della variabilità nel tempo dei fattori di rischio di ciascuna azienda. L'analisi preliminare di questi dati consente di individuare gli aspetti più vulnerabili

della strategia di gestione del rischio dell'imprenditore ed indica gli opportuni cambiamenti e gli strumenti più adeguati. A completamento dei dati aziendali, le informazioni sull'ambiente esterno dell'impresa si rivelano utili in particolare per effettuare previsioni sul comportamento di fattori o sul verificarsi di eventi con effetti negativi sulla redditività aziendale. La disponibilità di serie storiche di dati sulle rese, prezzi e relative variabilità, per singole colture ed aree geografiche, consente per esempio di valutare la relativa rischiosità di un'azienda rispetto alla media locale, in termini complessivi o rispetto ad una singola categoria di rischio o attività. La disponibilità di statistiche di questo tipo, forniscono inoltre una base fondamentale per lo sviluppo di servizi informativi pubblici o privati di supporto alle decisioni imprenditoriali, come le previsioni di mercato o le simulazioni aziendali.

A livello regionale, oggi ci sono molte fonti di informazione disponibili agli operatori, ma spesso molto frammentate, dispendiose e poco mirate agli utenti finali. La disponibilità a pagare degli utenti per ottenere queste informazioni dipende dal tipo di azienda, dalla complessità dell'attività condotta e dalla capacità dell'imprenditore a trarre profitto dalle informazioni medesime. La scarsa preparazione a gestire il rischio e la limitata familiarità con gli strumenti di gestione del rischio deprime la domanda complessiva e la disponibilità a pagare per questi servizi di informazione, soprattutto nella fase iniziale. Le attività di sensibilizzazione e di formazione alla gestione del rischio aiutano gli imprenditori ad utilizzare proficuamente questi servizi ed a tradurli in effettivo valore aggiunto, accrescendo di conseguenza la relativa disponibilità a pagare. In questo contesto, i poteri pubblici hanno il compito di fornire una "buona" base informativa attendibile ed accessibile a tutti, e di accrescere l'abilità dell'imprenditore a trasformare l'impiego di questi strumenti in effettivo valore.

Oltre ai rischi di natura commerciale e produttiva, informazioni sulle tendenze dei rischi tecnologici, legali, umani e sociali possono essere importanti per la gestione complessiva dell'impresa. Per esempio, l'accesso in modo trasparente, tempestivo e chiaro alla legislazione in campo ambientale, sicurezza alimentare, benessere degli animali, gestione delle acque ed altre misure di politica agricola, possono evitare decisioni di breve e lungo termine errate.

11.4 STRUMENTI DI GESTIONE DEL TERRITORIO

11.4.1 Esigenze di nuovi strumenti di gestione del territorio

Negli ultimi cinquant'anni, l'attenzione dei cittadini di tutti i paesi sviluppati si è gradualmente spostata dai beni di sussistenza agli aspetti che migliorano la qualità della vita. Questa tendenza non ha lasciato indenne il settore agricolo, negli ultimi anni oggetto di una pressante richiesta di qualità degli ali-

menti, in termini di varietà di beni disponibili e di sicurezza igienico-sanitaria e livello nutritivo, dell'ambiente e dei servizi ricreativi. La domanda di beni e servizi molto differenziati sta progressivamente disgregando il tradizionale mercato di massa in nuovi mercati di nicchia - quali quelli dei prodotti biologici, beni e servizi locali fra cui i prodotti tipici, amenità rurali, ecc. I nuovi comportamenti ed esigenze sociali non si limitano più, tuttavia, a condizionare i mercati agricoli. La società civile europea vuole contare di più nelle decisioni politiche che la concernono più da vicino, come sulle questioni inerenti alla sicurezza degli alimenti, il rispetto dell'ambiente, la tutela del territorio e l'occupazione dello spazio. Il mercato, da solo, non è in grado di indurre la produzione della quantità ottimale di questi beni e servizi desiderati dalla società con spiccate caratteristiche "pubbliche". L'intervento della mano pubblica è quindi necessario. I classici strumenti di regolazione del mercato o di sostegno del reddito risultano d'altro canto inadeguati a stimolare efficacemente produzioni di beni e servizi che hanno un prevalente carattere locale. Per questi beni e servizi, sono necessari nuovi strumenti gestibili e controllabili dalle collettività che maggiormente ne usufruiscono. Nessuno meglio dei diretti beneficiari ha la capacità di stimare il valore dei beni pubblici prodotti e, di conseguenza, di indirizzarne la produzione e di stabilire il livello di sostegno. L'evoluzione della politica agricola europea e nazionale dell'ultimo decennio, in una crescente enfasi verso lo sviluppo rurale e la multifunzionalità, riflette queste tendenze ed esigenze. L'impronta è ancora più evidente nella proposta di revisione di medio termine della PAC, adottata dalla Commissione europea all'inizio dell'estate 2002, che si pone proprio come obiettivo prioritario di dare una risposta alla società europea e, allo scopo, mette in campo una serie di strumenti mirati alla produzione della "multifunzionalità", più flessibili e gestibili a livello locale. La recente Legge di Orientamento italiana, seguendo l'esperienza appena prima avviata in Francia, introduce, fra l'altro, il Contratto fra le imprese agricole e le Collettività locali per la produzione di beni e servizi multifunzionali.

11.4.2 Contratti fra imprese agricole e pubblica amministrazione

Il Contratto è uno strumento giuridico inteso a consentire alle comunità locali di remunerare le imprese agricole per i servizi prodotti da cui direttamente beneficiano. Il concetto alla base del Contratto è che i diretti beneficiari sono nella migliore posizione di stimare il valore dei beni multifunzionali prodotti e, di conseguenza, di indirizzarne la produzione e di stabilire il livello di sostegno. Le prime applicazioni di questo concetto si sono avute in Giappone nel secolo scorso, quindi si sono diffuse in Canada e negli Usa. In questi modelli, una comunità si impegnava a sostenere un gruppo di agricoltori locali, assumendosene i rischi ed i costi di produzione, in cambio della cessione di parte della loro produzione alimentare annuale. Gli interessi della comunità per l'agricoltura, al di là della produzione dei beni commerciali,

erano allora evidenti. Il prezzo pagato per l'acquisto dei prodotti alimentari 'internalizzava' tutte le altre economie esterne generate dall'attività agricola e di cui la comunità usufruiva.

La Legge italiana consentirà alle aziende agricole di firmare contratti di collaborazione con le pubbliche amministrazioni per la manutenzione del territorio, la cura dell'assetto idrico o la salvaguardia del paesaggio agricolo e forestale. Il contratto potrà anche avere come oggetto la tutela delle produzioni di qualità e delle tradizioni alimentari, l'applicazione di sistemi di sicurezza alimentare e di rintracciabilità degli alimenti in tutte le fasi produttive, ecc... Le imprese agricole potranno anche partecipare, a certe condizioni, a gare per appalti di lavori e forniture pubbliche. Le aziende agricole sono nelle condizioni di produrre certi beni pubblici a costi inferiori di altre imprese commerciali, sfruttando le loro economie di scopo, riducendone così il costo a carico della collettività. Nelle zone in cui non vi sono alternative all'agricoltura, l'affidamento di lavori pubblici alle aziende agricole contribuisce a sostenere pro-attivamente l'attività agricola normale che può così continuare a generare le economie esterne per l'intera collettività locale.

11.4.3 L'esperienza francese

La Legge di Orientamento francese approvata nel 1999 dispone lo strumento del Contratto Territoriale d'Impresa (CTE³⁸) per consentire alle collettività locali di remunerare gli agricoltori dei servizi non commerciali prodotti. Il CTE è un contratto volontario fra l'impresa agricola e l'amministrazione pubblica, volto a sostenere l'evoluzione dei sistemi delle imprese agricole verso un'agricoltura sostenibile e multifunzionale, in un quadro collettivo e in un progetto complessivo. L'agricoltore, assolvendo agli impegni contratti con l'amministrazione, orienta la sua impresa agricola a contribuire al compimento di un progetto complessivo redatto dalla comunità locale dove l'impresa opera. Il Contratto è territoriale, perché risponde a specifiche esigenze identificate dagli attori locali; è di impresa, perché impegna contrattualmente tutta l'impresa nel suo complesso, nelle sue attività e comportamenti. Il CTE è un contratto particolare. Esso ha natura privata, poiché una delle parti contrattuali è una persona fisica, il produttore, ma nello stesso tempo ha anche natura pubblica, poiché l'altra parte contrattuale è un rappresentante di un'amministrazione locale e in quanto si iscrive in un progetto della collettività.

Il CTE è un dispositivo che avvicina le collettività territoriali alle imprese agricole, attraverso un'ampia concertazione locale nella definizione degli obiettivi del territorio, traduzione di questi in azioni concrete e l'applicazione coordinata dei contratti. I contratti possono essere sottoscritti da imprese agri-

38) Contrat Territorial d'Exploitation agricole.

cole singole o da imprese associate che perseguono un progetto collettivo.

Il contratto territoriale è composto di due aspetti: 1) socio-economico e 2) ambientale-territoriale. La prima parte concerne la remunerazione dell'impresa per lo sforzo di miglioramento delle sue correnti pratiche agricole. L'impresa deve realizzare un progetto di perfezionamento del suo sistema di funzionamento per accrescere il livello di qualità dei prodotti, diversificare le attività, inserirsi in un'organizzazione economica di filiera. La seconda parte del contratto concerne la remunerazione degli impegni ambientali in base alle perdite di reddito e costi supplementari subiti dall'impresa nell'esercizio dei medesimi impegni contrattuali.

I seguenti prospetti danno un'idea della vastità degli impegni che possono essere oggetto di remunerazione in un CTE.

I contratti sono finanziati con risorse recuperate dall'applicazione della modulazione degli aiuti diretti, più un eguale importo di fondi nazionali. Per l'anno 2000, la Francia aveva stanziato circa 150 milioni di euro. Le amministrazioni locali possono aggiungere ulteriori risorse per estendere il campo di azione dei progetti. In agosto 2002, le amministrazioni locali avevano approvato circa 40.000 CTE³⁹.

La superficie media delle imprese sottoscrittrici era pari a 82 ha, di cui 65 ha per le persone fisiche e 108 ha per le persone morali. La maggiore frequenza di sottoscrittori si trova nelle classi di dimensioni fra 40 e 59 ha (18%); seguono con circa il 17%, le classi 20-39 ha, 60-79 ha, 100-149 ha di Sau. L'età degli imprenditori che hanno mostrato più interesse è fra i 30 e 49 anni (con precisione, il 34% fra 30 e 39 anni; il 39% fra 40 e 49 anni)⁴⁰. L'aiuto medio accordato per impresa è pari a 32.533 euro. La maggior parte, per quasi il 70%, ha finanziato il regime di aiuti pluriennali; gli aiuti agli investimenti si sono ripartiti come segue: il 73%, pari ad un importo medio per impresa di poco superiore a 7.000 €, per la parte economica, il resto, 2.600 € medio per impresa, per la parte ambientale. Dall'analisi statistica, si evidenzia come l'importo degli aiuti agli investimenti per impresa siano correlati positivamente alla dimensione dell'impresa richiedente ed inversamente all'età dei richiedenti.

39) Dati del ministero dell'agricoltura francese

40) Questa distribuzione a favore dei giovani è dovuta gran parte al limite di età introdotto, di 56 anni, per sottoscrivere il CTE.

Prospetto 11.1 - Obiettivi della Parte Economica e Sociale

Occupazione	Mantenere e creare lavoro Facilitare l'inserimento dei giovani agricoltori Aiutare la trasmissione delle imprese agricole
Lavoro	Adeguare le competenze e le qualifiche Migliorare le condizioni e l'organizzazione del lavoro
Qualità dei prodotti	Migliorare la qualità dei prodotti Elevare il livello di sicurezza e la sanità alimentare
Benessere animale	Migliorare il benessere animale
Economia	Rafforzare l'organizzazione economica dei produttori Diversificazione delle attività agricole e non agricole Migliorare la commercializzazione dei prodotti agricoli Accrescere il valore aggiunto, riduzione dei costi, valorizzazione risorse naturali

Prospetto 11.2 - Obiettivi della Parte Territoriale Ambientale

Acqua	Salvaguardare e migliorare la qualità dell'acqua Migliorare la gestione delle risorse acquifere
Suolo	Lottare l'erosione Salvaguardare la fertilità del suolo
Aria	Salvaguardare e migliorare la qualità dell'aria
Biodiversità	Salvaguardare gli spazi naturali e i biotopi Salvaguardare la biodiversità delle specie domestiche
Paesaggio e patrimonio culturale	Valorizzare e salvaguardare il valore del patrimonio immobiliare Salvaguardare e valorizzare le qualità del paesaggio
Rischi naturali	Lottare contro l'erosione, le inondazioni, gli incendi e frane
Energia	Ridurre il consumo di energia Sviluppare l'uso di risorse di energia rinnovabili